Saskia Sassen

LOS ESPECTROS DE LA GLOBALIZACIÓN

Traducción de
IRENE MERZARI

SASKIA SASSEN

LOS ESPECTROS DE LA GLOBALIZACIÓN

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

MÉXICO - ARGENTINA - BRASIL - COLOMBIA - CHILE - ESPAÑA
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA - GUATEMALA - PERÚ - VENEZUELA

Primera edición en inglés, 1998
Primera edición en español, 2003
Primera reimpresión, 2007

Título original: *Globalization and its discontents*
ISBN de la edición original: 1-56584-518-8
©1998, The New Press

D. R. © 2003, Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A.
El Salvador 5665; 1414 Buenos Aires
fondo@fce.com.ar / www.fce.com.ar
Av. Picacho Ajusco 227; 14200 México D. F.

ISBN: 978-950-557-586-2

Impreso en Argentina - *Printed in Argentina*
Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Prefacio

Deseo agradecer a Andre Schiffrin por solicitarme que prepare esta colección de ensayos con The New Press, y a Joe Word por toda su ayuda y buen consejo para su ejecución. Fue más laborioso de lo que imaginé. Estos ensayos, la mayoría de los cuales habían sido previamente publicados o estaban a punto de serlo, corresponden a quince años de mi investigación y reúnen todos los temas esenciales de mi trabajo. Algunos de ellos han sido resumidos un poco para evitar repeticiones. Todos ellos han conservado su forma original para captar la perspectiva, el conocimiento y las expectativas del momento en que fueron escritos. Han sido actualizados mediante la inclusión de partes que fueron escritas con posterioridad.

Al preparar esta colección recordé una vez más lo importante que fue para mi trabajo el apoyo de algunas fundaciones y centros de investigación: las fundaciones Ford, Tinker y Revson, The Mexico-U.S. Center for Research (Universidad de California, San Diego), el Centro de Estudios Latinoamericanos y del Caribe de la Universidad de Nueva York, la Fundación Russell Sage, el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta (Universidad de Stanford), el Woodrow Wilson International Center for Scholars, y otros centros europeos. Con todos ellos tengo una gran deuda.

Finalmente, un agradecimiento especial a R. Burbach. Cuando ya era demasiado tarde, descubrimos que él había publicado un libro con un título similar. Con el mejor espíritu de un colega lo aceptó. Recomiendo su libro.

Prólogo

A través de la historia escrita, los hombres y las mujeres han viajado grandes distancias –en busca de comercio, de imperio, de conversos, de esclavos–, moldeando la cultura material y espiritual de muchos lugares con propósitos e ideas de muy lejos. El imperio de Alejandro no sólo diseñó la política sino la escultura de Egipto y del Norte de la India; los mughals y los mongoles dieron forma a grandes áreas de Asia; las migraciones bantúes poblaron la mitad del continente africano. Los Estados islámicos se extendieron desde Marruecos hasta Indonesia; la cristiandad es fuerte en todos los continentes; el budismo, que tiempo atrás migró desde la India a gran parte del Este y el Sudeste de Asia, ahora se puede encontrar en Europa y África y también en las Américas. Los judíos, gujaratis, sikhs y chinos viven en diásporas globales. Los comerciantes de la ruta de la seda han cambiado el estilo de la vestimenta de la elite italiana; alguien trajo alfarería china para los entierros en las tumbas swahili. Piénsese en los mercaderes mande de la Sahel; los navegantes ingleses, holandeses, italianos e ibéricos de la Era de la Aventura; o los polinesios, que fueron los primeros en poblar el Pacífico: somos una especie tanto viajera como arraigada.

Deberíamos reconocer, entonces, la antigüedad de la interpenetración de culturas y formas de vida. Pero también debemos aceptar que, en nuestro siglo, el balance ha cambiado. La proporción entre lo que está asentado y lo que se ha movido varió en todas partes. Las ideas, los propósitos y las personas de "afuera" están más –y más obviamente– *presentes* que lo que lo han estado alguna vez. Llamar a este proceso "globalización", como a menudo lo hacemos, está muy bien; pero díganos un poco más sobre qué hay de nuevo en él o sobre su significado.

Saskia Sassen ha profundizado nuestra comprensión del presente enfocando una cantidad de cruciales, y a menudo mal entendidas, dimensiones políticas, económicas y culturales de la globalización. Hemos aprendido de su trabajo, por ejemplo, a reconocer un nuevo sistema de ciudades globales (no sólo Nueva York y Londres, sino Bombay, San Pablo y Hong Kong) y una nueva clase de regiones económicas (no sólo Silicon Valley, sino las zonas industriales que se encuentran en la frontera de México con los Estados Unidos). Los ensayos de

este volumen están basados en su trabajo sobre las ciudades globales, pero también contienen un análisis atento de muchos otros aspectos de la nueva economía política global.

Las ciudades globales son, en parte, importantes como puntos de control y centros de finanzas de los grandes imperios económicos transnacionales; pero también son sitios con particulares precondiciones sociales y materiales para su rol global. No son como las ciudades del pasado, en el corazón de regiones geográficamente confinadas cuyas economías concentran: por el contrario, conectan remotos puntos de producción, consumo y finanzas. Ciertamente, como la política del Estado de Nueva York nos recuerda regularmente a aquellos que vivimos allí, la ciudad global puede aislarse cada vez más de –y, sin duda, ser hasta activamente antagónica– una cultura y economía regionales.

Los espectros de la globalización plantea una importante cuestión: ¿Por qué un sistema transnacional que es tan difuso necesita tener su gestión y sus finanzas tan concentradas? ¿Por qué, después de todo, si los "trabajadores con conocimientos" pueden "teleconmutarse" con tanta facilidad, son tantas las pantallas de computadoras del mundo que se encuentran amontonadas en los escritorios de unas pocas millas cuadradas de Manhattan, Tokio y Londres? La profesora Sassen nos enseña a ver las matrices materiales y sociales que explican, por ejemplo, la continua supremacía de Nueva York: cómo la red de cable de fibra óptica de esa ciudad, su gran provisión de trabajadores de servicios domésticos y de otros tipos (muy baratos), y su concentración de profesionales legales, contables y financieros (muy caros), juntos explican por qué vale la pena para las compañías mantener ciertas partes de su sistema de producción, consumo y finanzas alejadas en un único sitio. Otros han observado, sin lugar a dudas, cada uno de estos elementos; pero Saskia Sassen retrata las intrincadas relaciones entre ellos, explorando hábilmente las conexiones entre las concentraciones de la pobreza y de la riqueza en la nueva ciudad global y entre los lugares distantes de la producción física y de la reproducción social, donde los chips de las computadoras y los migrantes tienen sus orígenes. Por sobre todo, ella muestra que la globalización del flujo de mano de obra es parte de los mismos procesos que integran el desarrollo de las finanzas globales y la circulación global del capital.

Esta aproximación nos lleva a considerar de nuevas maneras los cambios políticos que el nuevo sistema mundial enfrenta. Es ahora corriente pensar en la liberación de los movimientos de finanzas y del comercio de la regulación nacional como una de las fuentes de la dinámica de la globalización económica, mientras se insiste, al mismo tiempo, en un discurso diferente, sobre la importancia de mantener sistemas nacionalizados para la regulación de la migración.

Pero si reconocemos que la mayor oferta de mano de obra de bajo salario es una parte esencial en la economía de Nueva York o Francfort, y que la oferta disponible de esa mano de obra no se encuentra entre los ciudadanos de los Estados Unidos o de Alemania, entonces una regulación "posnacional" de la migración puede llegar a parecer central a un proyecto político como la regulación "posnacional" del comercio y de las finanzas. (Y, sin duda, aquellos que se ocupan de la economía política real de la ciudad ya saben esto: la retórica de la ley-y-el-orden del alcalde republicano aquí en Nueva York es sorprendentemente amistosa para los inmigrantes ilegales.)

El trabajo de Sassen revela, sin embargo, que la noción de que el viejo sistema del Estado es irrelevante para las corporaciones multinacionales es un error. Todo el marco de la ley comercial internacional depende de las cortes de los sistemas nacionales y de sistemas de arbitraje, tanto nacionales como internacionales, que existen a voluntad de los Estados y requieren sistemas nacionales para la ejecución de sus decisiones. Como resultado, es un error decir que las nuevas corporaciones globales simplemente eluden las formas de regulación que el Estado-nación desarrolló en los dos siglos pasados.

No obstante, si la corporación global está a menudo bajo el control del Estado-nación, tiene más medios para evadir la regulación que los que tuvo en las formas anteriores del capitalismo; y el único medio efectivo de regulación requerirá de la acción transnacional. Si nos interesan los valores democráticos, debemos explorar otras formas para la construcción de una base política para la acción democrática más allá de los límites nacionales. Las políticas que regulan el Estado-nación democrático dependen del discurso público de la prensa, la radio y la televisión; un discurso que es parte de la conversación de la nación consigo misma, que tiene sus raíces en las interacciones cotidianas de familias, iglesias, escuelas, universidades, sindicatos y otros. Si es que ha de haber nuevas políticas transnacionales, entonces, ¿donde están los discursos internacionales en los cuales esto encajaría? Sassen sugiere que examinemos los mundos de aquellos –como los inmigrantes de color en las ciudades globales del Norte– que, como dice ella, "carecen de poder pero que ahora tienen 'presencia'" (p. 17). "Un supuesto central en la mayor parte de mi trabajo", dice Sassen, "ha sido que aprendemos algo sobre el poder a través de su ausencia y moviéndonos o negociando en los límites y terrenos que conectan el poder con la falta de poder" (p. 118).

Los carentes de poder, por supuesto, son, en gran medida, los pobres. El trabajo de Sassen atrae una atención necesaria sobre las nuevas formas de desigualdad que la nueva economía está creando. Su ensayo describe cómo la "inversión masiva en bienes raíces y telecomunicaciones" en "los microcentros de

las ciudades globales y los centros metropolitanos de negocios" son correlativos a la falta de gastos en la ciudad interior de bajos ingresos; cómo los trabajadores altamente educados en los sectores principales, como las finanzas, ven crecer enormemente sus ingresos, mientras los salarios de aquellos que limpian sus oficinas o hacen sus fotocopias se estancan o se hunden. Así como la profesora Sassen quiere reunir los discursos sobre el capital global y sobre la migración (reconcebida como la globalización del trabajo), quiere también que veamos tanto el centro de negocios como la empobrecida ciudad interior. Éstos son fenómenos que están ocurriendo en las ciudades globales del mundo, de Londres a Bombay, tanto fuera del Norte como dentro. Si ha de haber una política que atienda estos problemas de desigualdades, necesitará considerar los mundos de diferencias representados en la ciudad global. Debemos desarrollar un sistema de alianzas transnacionales, si hemos de negociar con la economía política que, mientras está arraigada en regímenes nacionales, escapa cada vez más a las regulaciones nacionales.

Una forma crucial de afiliación transnacional que ha crecido en la actualidad es un sistema de organizaciones y programas feministas no gubernamentales. En uno de los más excitantes ensayos de este libro, "Hacia un análisis feminista de la economía global", la profesora Sassen explora la centralidad del género en el moldeado de la migración, la transnacionalización de la producción y las nuevas dinámicas de desigualdad. Ella toma aquí la sorprendente, pero (como se ve) extraordinariamente gratificante, decisión de concentrarse en lo que llama la "desarticulación de la soberanía", el proceso por el cual las funciones regulatorias que solían ser manejadas por el Estado-nación son transferidas a "las instituciones supranacionales, no gubernamentales o privadas" (p. 127). El trabajo de algunas ONG feministas muestra que esta desarticulación puede proveer nuevas oportunidades a las mujeres y a las organizaciones de mujeres como "sujetos de la ley internacional y la formación de solidaridades feministas transfronterizas" (p. 128). Los análisis feministas –y la práctica feminista– proveen un modelo, entonces, para la clase de sociedad civil internacional que será requerida si se desarrolla una política transnacional que responda a nuestra nueva situación.

Me he centrado, hasta ahora, en la política y la economía; pero uno aprende mucho, también, del trabajo de la profesora Sassen sobre la difusión de patrones culturales, abandonados por muchos de los que piensan en la globalización de la cultura. La nueva literatura sobre el cosmopolitismo a menudo se centra ya sea en la alta cultura (Salman Rushdie) o en la cultura masiva o popular (Michael Jackson); la literatura sobre inmigrantes con frecuencia se ha referido a experiencias cotidianas de marginalidad entre trabajadores indocumentados

en los Estados Unidos y Europa. Pero el trabajo de Sassen nos recuerda que hay formas globalizadoras de la cultura de elite (como prácticas de contabilidad y finanzas) que son, sin embargo, completamente cotidianas; y migrantes (contadores, abogados internacionales y banqueros) que están lejos de la experiencia de la marginalidad.

En resumen, este libro reúne importantes ideas para muchos campos: desde estudios culturales a literarios, desde teoría feminista a economía política, desde sociología a ciencias políticas y leyes. Nos provee de un poderoso análisis de nuestra situación y debería, a mi juicio, jugar un papel importante en el moldeado de nuestras respuestas normativas a la globalización, con sus muchos retos a una filosofía política anterior enraizada en el Estado-nación. La profesora Sassen nos muestra el cambiante balance entre lo local y lo global y los sorprendentes contornos de la nueva cultura internacional, formas políticas y materiales que son la matriz de la economía global; y al hacerlo, ella enriquece nuestra comprensión de algunos de los procesos más fundamentales de nuestra posmodernidad.

K. Anthony Appiah

Introducción
¿De quién es la ciudad? La globalización y la constitución de nuevas demandas

Uno de los temas organizadores de esta colección es que el lugar es esencial para muchos de los circuitos a través de los cuales se constituye la globalización económica. Un tipo estratégico de lugar para estos desarrollos, y aquel analizado aquí, es la ciudad. Incluir las ciudades en el análisis de la globalización económica implica consecuencias conceptuales. La globalización económica ha sido usualmente representada en términos de la dualidad global-nacional, en donde lo primero gana poder y ventajas a expensas de lo segundo. Y ha sido ampliamente conceptualizada en términos de la internacionalización del capital; en consecuencia, sólo de los circuitos superiores del capital, en especial las finanzas. Introducir las ciudades en el análisis de la globalización económica nos permite reconceptualizar los procesos de esta globalización como complejos económicos concretos situados en lugares específicos. Un enfoque sobre las ciudades descompone la economía nacional en una variedad de componentes subnacionales, algunos profundamente articulados con la economía global y otros no. También señala la decreciente importancia de la economía nacional como una categoría unitaria. Hasta cierto punto fue tan sólo una categoría unitaria dentro del discurso político y de la política; el Estado-nación moderno ha tenido siempre actores económicos y prácticas transnacionales. Sin embargo, durante los últimos quince años hemos podido ver una fase profundamente diferente, donde las economías nacionales son cada vez menos una categoría unitaria de cara a las nuevas formas de globalización.

¿Por qué es importante recuperar el lugar en el análisis de la economía global, particularmente el lugar tal como se constituye en las grandes ciudades? Porque nos permite observar la multiplicidad de economías y de culturas del trabajo en las que la economía de la información global está incorporada. Nos permite, también, recuperar los procesos concretos y localizados, a través de los cuales la globalización existe, y sostener que mucho del multiculturalismo de

las grandes ciudades es tanto parte de la globalización como lo son las finanzas internacionales. Finalmente, el enfoque sobre las ciudades nos permite especificar una geografía de lugares estratégicos en la escala global, lugares ligados entre ellos por las dinámicas de la globalización económica. Me refiero a esto como una nueva geografía de la centralidad, y una de las preguntas que aparece entonces es si esta nueva geografía transnacional es también el espacio para las nuevas políticas transnacionales.

En la medida en que un análisis económico de la ciudad global recupera la amplia serie de empleos y de culturas del trabajo que son parte de la economía global, aunque no típicamente señaladas como tales, puedo examinar la posibilidad de nuevas políticas de actores tradicionalmente desaventajados que operan en esta nueva geografía económica transnacional –desde los trabajadores fabriles en las zonas de procesamiento de exportaciones hasta los limpiadores de Wall Street–. Ésta es una política que descansa en la intersección de 1) la participación económica actual de muchos trabajadores en desventaja en la economía global y 2) sistemas y retóricas políticos que sólo pueden representar y valorizar a los actores corporativos como participantes.

Si el lugar, es decir, un cierto tipo de lugar, es central en la economía global, podemos afirmar una apertura económica y política transnacional para la formación de nuevas demandas y, por lo tanto, para la constitución de derechos, en especial los derechos a un lugar, y más radicalmente, para la constitución de la "ciudadanía". La ciudad, por cierto, ha emergido como un sitio para nuevas demandas: por parte del capital global, que usa la ciudad como una "mercancía organizativa", pero también por parte de los sectores en desventaja de la población urbana, los cuales poseen en las grandes ciudades una presencia tan internacionalizada como la del capital. La desnacionalización del espacio urbano y la formación de nuevas demandas producidas por actores transnacionales y que involucran conflictos suscitan la siguiente pregunta: ¿de quién es la ciudad?

Esto parecería ser un tipo de apertura política, con capacidades unificadoras a través de las fronteras nacionales, y la agudización también de los conflictos dentro de esas fronteras. El capital global y la nueva mano de obra inmigrante son dos instancias principales de categorías/actores transnacionales que han unificado propiedades a través de las fronteras, y que se encuentran en mutua competencia dentro de las ciudades globales. Estas ciudades son sitios para la sobrevaloración del capital corporativo, y para la consecuente desvalorización de los actores económicos en desventaja, tanto las empresas como los trabajadores. Los principales sectores del capital corporativo son ahora globales en su organización y también en sus operaciones. Y gran parte de los trabajadores en desventaja de las ciudades globales son las mujeres, los inmigrantes y las perso-

nas de color, cuyo sentido político de pertenencia y cuyas identidades no están necesariamente incorporadas a la "nación" o a la "comunidad nacional". Ambos encuentran en la ciudad global un sitio estratégico para sus operaciones políticas y económicas.

El análisis aquí presentado fundamenta su interpretación de las nuevas políticas posibles gracias a la globalización en una detallada comprensión de la economía política de la globalización, y específicamente en la centralidad del lugar frente a un contexto retórico y político en donde el lugar es visto como neutralizado por las comunicaciones globales y por la hipermovilidad del capital.[1] Necesitamos analizar minuciosamente la economía política de la globalización para entender si una nueva política transnacional puede estar centrada en la nueva geografía económica transnacional. En segundo lugar, pienso que la disección de las economías del lugar dentro de la economía global nos permite recuperar los componentes no corporativos de la globalización económica e indagar acerca de la posibilidad de un nuevo tipo de política transnacional, una política perteneciente a aquellos que carecen de poder pero que ahora tienen "presencia".

Los ensayos de este libro se centran en cuatro cuestiones mayores con el objetivo de desarrollar estos temas. La inmigración es un proceso principal a través del cual una nueva economía política transnacional se está constituyendo, una que está ampliamente incorporada en las grandes ciudades en tanto la mayoría de los inmigrantes, ya sea en los Estados Unidos, Japón o Europa Occidental, están concentrados en ellas. La inmigración es, a mi saber, uno de los procesos constitutivos de la globalización actual, aunque no sea reconocida o no esté representada como tal en los registros generales de la economía global. Éste es el tema de la Parte I.

La ciudad global es un sitio estratégico para los actores en desventaja porque les permite ganar presencia para poder emerger como sujetos, aun cuando no ganen poder de manera directa. Los inmigrantes, las mujeres, los afroamericanos de las ciudades estadounidenses, las personas de color, las minorías oprimidas emergen como sujetos significativos en una forma poco común para ellos dentro de un contexto suburbano o dentro de un pequeño pueblo. Trato estos asuntos, en especial cuando se unen en torno a la condición de la mujer, en la Parte II de esta edición.

[1] El análisis aquí presentado se basa en un estudio detallado de lo que pienso son los componentes estratégicos de la economía global del presente. Es imposible incluir este nivel de detalle aquí, por lo que remito al lector interesado, al escéptico y al crítico, a algunas de mis otras publicaciones, las cuales poseen los materiales teóricos y empíricos necesarios y bibliografías extendidas. En adición a aquellas referidas aquí, véase *The mobility of labor and capital* (1988) e *Immigration policy in a global economy* (en preparación para Twentieth Century Fund).

Uno de los vínculos entre el nuevo mundo corporativo del poder y los desaventajados, en las ciudades más grandes, es el mercado laboral, o más puntualmente, el mercado para el trabajo. La Parte III examina, en general, los nuevos regímenes de empleo que podemos observar en las ciudades globales y en las economías avanzadas, y las alineaciones de clases y desigualdades que conllevan. El capítulo 7 muestra cómo estas nuevas desigualdades en las capacidades de producción de ganancias de los sectores económicos, en las capacidades de ingresos de los hogares y en la fijación de precios de los mercados en alza y en baja han contribuido a la formación de economías informales en las principales ciudades de los países altamente desarrollados.

Un escenario político totalmente nuevo ha aparecido con el influjo creciente de las unidades subnacionales, especialmente las ciudades globales y los distritos industriales de alta tecnología, como actores sobre el escenario internacional. La digitalización y la creciente importancia del espacio electrónico para actividades tanto públicas como privadas ha relocalizado, más allá de los gobiernos nacionales, a varios componentes de la política. Esta relocalización de la política es examinada en la Parte IV.

En este primer capítulo introductorio desarrollo el marco para los argumentos presentados en los subsecuentes capítulos. Aquí organizo mi análisis en términos de cuestiones de competencia, nuevas alineaciones de clases y la posibilidad de una nueva política transnacional o de una desnacionalización de la política.

Lugar y producción en la economía global

Junto a la dispersión espacial ampliamente documentada de las actividades económicas, han aparecido nuevas formas de centralización territorial en las operaciones de gestión y de control de máximo nivel. Los mercados nacionales o globales, como también las operaciones integradas globalmente, requieren lugares centrales en donde el trabajo de la globalización se realice. Por añadidura, las industrias de información precisan una vasta infraestructura física que contenga nodos estratégicos, con una hiperconcentración de instalaciones. Finalmente, aun las industrias de información más avanzadas poseen un proceso laboral, es decir, un complejo de trabajadores, máquinas y edificios que se encuentran más restringidos a un lugar que lo que sugieren las imágenes de la economía de la información.

La gestión y el control centralizados de una serie de operaciones económicas geográficamente dispersa no aparece inevitablemente como parte del "sistema mundial". Requiere de la producción de un amplio rango de servicios altamen-

te especializados, de una infraestructura de telecomunicaciones y también de servicios industriales. Éstos son cruciales para la valorización de lo que hoy son los componentes principales del capital. En vez de simplemente invocar el poder de las corporaciones multinacionales como la clave aclaratoria de la globalización económica, un enfoque sobre el lugar y la producción nos lleva al campo de actividades y disposiciones organizativas necesario para la implementación y el mantenimiento de una red global de fábricas, operaciones de servicio y mercados; todos estos son procesos económicos abarcados sólo en parte por las actividades de las corporaciones y los bancos transnacionales.

Una de las preocupaciones centrales en mi trabajo ha sido considerar las ciudades como sitios de producción para las industrias de servicios líderes de nuestro tiempo, y poder descubrir entonces la infraestructura de actividades, empresas y empleos que son necesarios para hacer funcionar la economía corporativa avanzada. Quiero centrarme en la *práctica* del control global. Las ciudades globales son centros para el servicio y el financiamiento del comercio, la inversión y las operaciones de las oficinas centrales internacionales. Esto quiere decir que la multiplicidad de actividades especializadas que existen en las ciudades globales es crucial en la valoración –de hecho, sobrevaloración– de los sectores líderes del capital actualmente. Y en este sentido, tales ciudades son sitios de producción estratégicos para los sectores líderes de la economía actual. Esta función también se refleja en el influjo creciente de estas actividades en las economías desarrolladas.[2]

Las densidades extremadamente altas evidentes en los distritos centrales de estas ciudades son una expresión espacial de esta lógica; otra es la recentralización de muchas de estas actividades en las áreas metropolitanas más extensas, en lugar de su dispersión universal. La noción ampliamente aceptada de que la aglomeración se ha vuelto obsoleta ahora que los avances en las telecomunicaciones globales permiten una dispersión máxima es correcta sólo de forma par-

[2] En otra publicación, *The Global City: New York, London and Tokio* (1991: cap. 5), he afirmado que aquello que es específico del desplazamiento a los servicios no es el mero incremento de los empleos de servicios sino, de manera más importante, la creciente relevancia de los servicios en la organización de las economías avanzadas: las empresas de todas las industrias, desde la minería hasta la venta al por mayor, compran más servicios contables, legales, de publicidad, financieros y de pronosticación económica en la actualidad que hace veinte años. Ya sea en el nivel global o el regional, las ciudades son adecuadas, y a menudo los mejores sitios, para estos servicios especializados. El rápido crecimiento y la desproporcionada concentración de tales servicios en las ciudades señala que las últimas han reemergido como sitios de producción significativos luego de haber perdido su rol en el período en que la manufactura en masa fuera el sector dominante de la economía.

cial. Es precisamente a causa de la dispersión territorial facilitada por los avances en la telecomunicación que la aglomeración de las actividades centralizadoras se ha expandido de manera inmensa. Esto no es sólo una continuación de viejos patrones de aglomeración, sino, podría decirse, una nueva lógica para la aglomeración. Las tecnologías de información son otro factor que contribuye con esta nueva lógica para la aglomeración. Las diferentes condiciones bajo las cuales tales instalaciones se encuentran disponibles han promovido la centralización de los usuarios más avanzados en los centros de telecomunicaciones más avanzados (Castells, 1989).

Un enfoque sobre el trabajo detrás de las funciones de comando, sobre el proceso de producción actual del complejo de servicios y finanzas, y sobre los *lugares* de mercado* globales tiene el efecto de incorporar las instalaciones materiales que subyacen a la globalización y toda la infraestructura de empleos, típicamente no marcada como perteneciente al sector corporativo de la economía. Emerge una configuración económica que es muy diferente de la sugerida por el concepto de economía de la información. Hemos recuperado las condiciones materiales, los sitios de producción y la restricción a un lugar [*placeboundedness*], que también son parte de la globalización y de la economía de la información (Sassen, 1995b).

Esto quiere decir que hemos recuperado un amplio rango de clases de empresas, clases de trabajadores, clases de culturas del trabajo, clases de medios residenciales, nunca señaladas, reconocidas o representadas como parte de los procesos de la globalización ni tampoco valorizadas como tales. Con respecto a esto, la nueva economía urbana es altamente problemática, un hecho evidente de manera particular en las ciudades globales y en sus contrapartes regionales. Esto pone en movimiento una serie de nuevas dinámicas de la desigualdad (Sassen, 1994a, cap. 5; King, 1996). Los nuevos sectores en crecimiento –los servicios especializados y las finanzas– contienen capacidades de producción de ganancias muy superiores a las de aquellos sectores económicos más tradicionales. Mientras que los últimos pueden ser esenciales para la operación de la economía urbana y para las necesidades diarias de los residentes, su supervivencia se ve amenazada en una situación en donde las finanzas y los servicios especializados pueden lograr superganancias. Volverse informal o subcontratar a empresas informales es a menudo una solución.[3]

* En el original, market*place*, que remite a la categoría de lugar (*place*), anteriormente destacada por la autora [N. de la T.].

3 Tales arreglos informales pueden ser interpretados como una negociación entre 1) estas nuevas tendencias económicas y 2) los marcos regulatorios existentes que fueron desarrollados en respuesta a condiciones económicas más viejas.

Las diferentes capacidades de producción de ganancias entre los distintos sectores económicos y entre las distintas empresas han sido por largo tiempo una característica básica de las economías de mercado. Pero lo que vemos hoy tiene lugar en otro orden de magnitud y está engendrando distorsiones masivas en las operaciones de varios mercados, desde la provisión de vivienda hasta el empleo. Por ejemplo, podemos ver este efecto en el incremento inusualmente agudo de los primeros sueldos de los graduados de las escuelas de derecho y de negocios que logran ingresar en las empresas más importantes, y en la caída precipitada de los salarios de los trabajadores manuales poco calificados y de los trabajadores de oficina. Podemos observar este mismo efecto en la retirada de muchos de los emprendedores de bienes raíces de los mercados de provisión de viviendas, tanto de los de bajos ingresos como de los de medianos ingresos, luego del rápido crecimiento de la demanda de estos servicios por parte de los nuevos profesionales altamente remunerados y la consecuente posibilidad de aumento abusivo de los precios de estas provisiones.

Estos desarrollos están asociados con una dinámica de valoración que ha incrementado en gran medida la disparidad entre los sectores valorizados de la economía, de hecho sectores sobrevalorizados, y los sectores desvalorizados, incluso cuando los últimos son parte de las industrias globales líderes. Esta desvalorización de los sectores crecientes de la economía ha sido parte de una masiva transición demográfica, una transición hacia una presencia en aumento de mujeres, de afroamericanos y de inmigrantes del Tercer Mundo en la fuerza laboral urbana.

Se presenta aquí una interesante correspondencia entre grandes concentraciones de poder corporativo y grandes concentraciones de "otros". Las principales ciudades del mundo altamente desarrollado son el terreno en donde una multiplicidad de procesos de globalización asume formas concretas y localizadas. Estas formas localizadas son, en gran parte, aquello sobre lo que trata la globalización. Asimismo, podemos pensar en las ciudades también como uno de los sitios para las contradicciones de la internacionalización del capital, y, más generalmente, como el terreno estratégico para una gran serie de conflictos y contradicciones.

Una nueva geografía de la centralidad y la marginalidad

La economía global se materializa en una grilla mundial de lugares estratégicos, desde las zonas procesadoras de exportación hasta los más importantes centros financieros y de negocios internacionales. Podemos pensar esta grilla global

como constituyendo una nueva geografía económica de la centralidad, una que atraviesa las fronteras nacionales y la antigua división entre el Norte y el Sur. Esta grilla señala la aparición de una nueva geografía política de poder paralela, un espacio transnacional para la formación de las nuevas demandas del capital global (véase Sassen, 1996a, cap. 2). Esta nueva geografía económica de la centralidad reproduce en parte las desigualdades existentes, pero es también el resultado de una dinámica específica de las clases comunes de crecimiento económico. Asume muchas formas y opera en muchos terrenos, desde la distribución de instalaciones de telecomunicaciones hasta la estructura de la economía y del empleo.

La más poderosa de estas nuevas geografías de la centralidad en los niveles interurbanos compromete a los centros financieros internacionales y de negocios más importantes: Nueva York, Londres, Tokio, París, Frankfort, Zurich, Amsterdam, Los Ángeles, Sydney y Hong Kong, entre otros. Pero ahora esta geografía incluye también ciudades como San Pablo, Buenos Aires, Bangkok, Taipei, Bombay y Ciudad de México. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, en especial a través de los mercados financieros, el comercio de servicios y la inversión, se ha incrementado intensamente, como también lo han hecho los órdenes de magnitud implicados. Al mismo tiempo, ha existido una gran desigualdad en la concentración de recursos estratégicos y de actividades entre cada una de estas ciudades y entre otras dentro del mismo país. Las ciudades globales son sitios con inmensas concentraciones de poder económico y de centros de comando en una economía global, mientras que los centros industriales tradicionales han sufrido caídas excesivas.

Uno podría haber esperado que el creciente número de centros financieros que actualmente se encuentran integrados en los mercados globales hubiera reducido la extensión de la concentración de la actividad financiera en los principales centros. Pero no lo ha hecho.[4] Uno podía esperar esto debido a los in-

[4] Además, este permanente nivel de concentración ha sucedido en un momento en que los servicios financieros son más móviles que nunca: la globalización, la desregulación (un ingrediente esencial para la globalización) y la securitización han sido la clave para esta movilidad –en el contexto de los avances masivos en las telecomunicaciones y en las redes electrónicas–. (La securitización es la transformación del hasta ahora "capital no líquido" en instrumentos comerciables, un proceso que ha despegado dramáticamente en la década de 1980.) Un resultado es la creciente competencia entre los centros por la hipermovilidad de la actividad financiera. En mi opinión, ha existido un énfasis exagerado en la competición en general y en las cuentas especializadas en este tema. Como he argumentado en otra publicación (Sassen, 1991: cap. 7), existe también una división del trabajo funcional entre muchos de los principales centros financieros. En este sentido podemos pensar en un sistema transnacional con múltiples ubicaciones.

mensos aumentos en el volumen global de las transacciones.[5] Sin embargo, los niveles de concentración permanecen sin cambios en presencia de las transformaciones masivas en la industria financiera y en la infraestructura tecnológica de la que depende esta industria.[6]

El crecimiento de los mercados globales para las finanzas y los servicios especializados, la necesidad de redes de servicios transnacionales debido a los marcados incrementos en las inversiones internacionales, el rol reducido del gobierno en la regulación de la actividad económica internacional y el correspondiente predominio de otros escenarios institucionales –en especial los mercados globales y los centros corporativos–, todo esto apunta a la existencia de una serie de procesos económicos, cada uno de ellos caracterizado por ubicaciones en más de un país, por lo que es, en este sentido, transnacional. Podemos ver aquí la formación, al menos incipiente, de un sistema urbano transnacional (Sassen, 1991, cap. 7; 1994a, cap. 3; Knox y Taylor, 1995).

La orientación pronunciada hacia los mercados mundiales evidente en tales ciudades genera preguntas acerca de la articulación con sus Estados-nación, sus regiones, y con la estructura socioeconómica mayor de esas ciudades. Las ciudades han estado siempre profundamente encastradas en las economías de su región, reflejando, por cierto, en la mayoría de los casos, las características de la última; y en general aún lo hacen. Pero las ciudades que son sitios estratégicos en la economía global tienden, en parte, a quedar desconectadas de su región e incluso de su nación. Esto se contradice con una proposición clave del saber convencional sobre los sistemas urbanos; es decir que estos sistemas promueven la integración territorial de las economías regionales y las nacionales.

[5] Por ejemplo, el préstamo bancario internacional creció de US$ 1,89 trillones en el año 1980 a US$ 6,24 trillones en el año 1991 –un incremento de cinco veces en sólo diez años–. Tres ciudades (Nueva York, Londres y Tokio) conformaron el 42% de todo el préstamo internacional del año 1980 y el 41% en el año 1991, de acuerdo con la información del Bank of International Settlements, la institución mundialmente líder a cargo de inspeccionar la actividad bancaria. Hubo cambios en la composición: la porción de Japón creció del 7,2% al 15,1% y la de Inglaterra cayó del 26,2% al 16,3%; la porción estadounidense permaneció constante. Todo aumentó en términos absolutos. Más allá de estas tres, Suiza, Francia, Alemania y Luxemburgo brindaron la porción total de los principales centros con el 64% en el año 1991, lo que es aproximadamente la misma porción que estos países tuvieron en el año 1980. Una ciudad, Chicago, domina el comercio mundial de futuros, conformando el 60% de los contratos en opciones y futuros a nivel mundial en el año 1991.

[6] En este contexto no tiene sentido que la discusión acerca de la formación de un único mercado europeo y un único sistema financiero haya presentado la posibilidad, e incluso la necesidad, si es que ha de ser competitivo, de capital y de funciones financieras centralizadoras en un número limitado de ciudades en vez de mantener la estructura actual, en donde cada país posee una ciudad que aspira a volverse un centro financiero internacional de importancia.

Junto a estas nuevas jerarquías globales y regionales de ciudades y de distritos industriales de alta tecnología yace un vasto territorio que se ha vuelto crecientemente periférico, cada vez más excluido de los principales procesos económicos que alimentan el crecimiento económico de la nueva economía global. Una variedad de centros manufactureros y de ciudades portuarias anteriormente importantes ha perdido sus funciones y se encuentra en decadencia, no sólo en los países menos desarrollados, sino también en las economías más avanzadas. Esto es, no obstante, otro significado de globalización económica.

Pero también dentro de las ciudades globales vemos una nueva geografía de la centralidad y de la marginalidad. Los centros de las ciudades globales y los centros de negocios metropolitanos reciben inversiones masivas en bienes raíces y en telecomunicaciones, mientras que las áreas con bajos ingresos están hambrientas de recursos. Los trabajadores altamente educados, contratados en los sectores líderes, ven cómo sus ingresos se elevan a niveles inusualmente altos, mientras que los trabajadores poco o medianamente calificados de los mismos sectores ven cómo se hunden sus ingresos. Los servicios financieros producen superganancias, mientras que los servicios industriales a duras penas sobreviven. Estas tendencias son evidentes, con diferentes niveles de intensidad, en un creciente número de importantes ciudades en todo el mundo desarrollado, y aumentan en las principales ciudades de algunos de los países en desarrollo que han sido integrados a la economía global.

Los derechos del capital en la nueva grilla global

Una proposición básica en las discusiones acerca de la economía global concierne a la decadencia de la soberanía de los Estados sobre sus economías. La globalización económica extiende la economía más allá de las fronteras del Estado-nación. Esto es evidente sobre todo en los sectores económicos más importantes. Los sistemas existentes de gobierno y de rendimiento de cuentas para las actividades transnacionales y para los actores dejan mucho sin gobernar cuando hablamos de estas industrias. Los mercados globales de finanzas y de servicios avanzados operan en parte a través de un paraguas "regulatorio" que no está centrado en el Estado sino en el mercado. De manera más general, la nueva geografía de la centralidad es transnacional, y opera en gran parte en espacios electrónicos que dejan de lado cualquier jurisdicción.

Sin embargo, esta proposición no considera un componente clave en la transformación de los últimos quince años: la formación de nuevos reclamos sobre los Estados nacionales con el objetivo de garantizar los derechos del capital,

domésticos y globales. Lo que importa para nuestros propósitos aquí es que el capital global realizó estos reclamos y que los Estados nacionales respondieron a través de la producción de nuevas formas de legalidad. La nueva geografía de la centralidad debió ser producida tanto en términos de las prácticas de los actores corporativos como en términos del trabajo del Estado en producir nuevos regímenes legales. Las representaciones que caracterizan al Estado nacional como simplemente perdiendo importancia fallan ante esta relevante dimensión, y reducen lo que está sucediendo a una función de la dualidad global-nacional —en donde cuando uno gana, el otro pierde—.

Existen aquí dos cuestiones diferentes. Una es el predominio de este nuevo régimen legal que negocia entre la soberanía nacional y las prácticas transnacionales de los actores económicos corporativos. La segunda atañe al contenido particular de este nuevo régimen, que fortalece las ventajas de ciertos tipos de actores económicos y debilita las de otros. La hegemonía de los conceptos neoliberales en las relaciones económicas, con su fuerte énfasis en los mercados, en la desregulación y en el libre comercio internacional, ha influenciado políticas en la década de 1980 en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, y ahora también lo hace progresivamente en la Europa continental. Esto ha contribuido a la formación de regímenes legales transnacionales que se centran en los conceptos económicos occidentales de contrato y de derechos de propiedad.[7] A través del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), como también a través del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) (la Organización Mundial de Comercio desde enero del año 1995), este régimen se ha extendido al mundo en desarrollo (Mittelman, 1996). Es un régimen asociado con los crecientes niveles de concentración de la riqueza, de pobreza y de desigualdad a nivel mundial. Esto sucede bajo modalidades específicas en el caso de las ciudades globales, como hemos discutido anteriormente.

La desregulación ha sido un mecanismo crucial para negociar la yuxtaposición de lo global y lo nacional. Más que verla simplemente como liberando mercados y reduciendo la soberanía del Estado, podríamos subrayar un aspecto mucho menos notado de la desregulación: ha tenido el efecto, particularmente en el caso de los principales sectores económicos, de desnacionalizar en parte el territorio nacional (véase Sassen, 1996b). En otras palabras, no es simplemente un asunto de una economía espacial que se extiende más allá de un dominio

[7] Un asunto que está emergiendo con considerable importancia en vista de la dispersión de los conceptos legales occidentales es el examen crítico de las premisas filosóficas acerca de la autoridad y la propiedad que definen la arena legal en Occidente. Véase Coombe, 1993.

nacional. Tiene también que ver con que la globalización (explicada como la economía espacial de las industrias de información avanzadas) desnacionaliza el territorio nacional. Esta desnacionalización, la cual en gran medida se materializa en las ciudades globales, se ha vuelto legítima para el capital, y ha sido por cierto teñida de un valor positivo por muchas de las elites gubernamentales y por muchos de sus consejeros económicos. Lo opuesto sucede cuando hablamos de las personas, como queda más claramente ilustrado en el aumento de un sentimiento antiinmigrantes y en la renacionalización de la política.

El énfasis en el carácter transnacional e hipermóvil del capital ha contribuido a un sentido de impotencia entre los actores locales, un sentido de futilidad de la resistencia. Pero el análisis de las secciones precedentes, con su énfasis en el lugar, sugiere que la nueva grilla global de sitios estratégicos es un terreno para la política y el compromiso. Además, el Estado nacional y local puede estar comprometido. Aunque ciertos organismos dentro del Estado han contribuido a la formación y al fortalecimiento del capital global, el Estado está lejos de ser una institución unitaria. Él mismo ha sido transformado por su rol en la implementación del sistema económico global, una transformación captada en el predominio de los organismos conectados con los mercados financieros domésticos e internacionales en la mayoría de los gobiernos de los países altamente desarrollados, y en muchos de los gobiernos de los países en desarrollo, y en la pérdida de poder y de prestigio de los organismos asociados con los asuntos de equidad doméstica. Estos diferentes organismos se encuentran ahora en un conflicto abierto.

Un enfoque sobre el lugar nos ayuda a elaborar y especificar el significado de conceptos clave en el discurso acerca de la globalización, en especial la pérdida de la soberanía. Dicho enfoque trae a un primer plano que los componentes importantes de la globalización están inmersos en ubicaciones institucionales particulares dentro de los territorios nacionales. Una unidad subnacional estratégica como la ciudad global es emblemática de estas condiciones, las cuales no son muy abarcadas por la dualidad global-nacional más convencional.

Un enfoque sobre las principales industrias de las ciudades globales introduce en la discusión acerca del gobierno la posibilidad de capacidades para una regulación gubernamental local derivada de la concentración de recursos significativos en lugares estratégicos. Estos recursos incluyen el capital fijo y son esenciales para la participación dentro de la economía global. La considerable limitación local de muchos de estos recursos contrasta con la hipermovilidad de las producciones de muchas de estas mismas industrias, en particular las finanzas. La capacidad regulatoria del Estado se encuentra en una relación diferente con las producciones hipermóviles de aquella que tiene hacia la infraestructura

de las instalaciones, desde los edificios de oficinas equipados con cables de fibra óptica hasta las fuerzas de trabajo especializadas.

Las cuestiones específicas surgidas al centrarnos en la restricción a un lugar de los componentes clave de la globalización económica son muy distintas de aquellas típicamente surgidas en el contexto de la dualidad global-nacional. Un enfoque sobre esta dualidad conduce más bien directamente a proposiciones acerca de la importancia decreciente del Estado frente a los actores económicos globales. La tendencia abarcadora de los análisis económicos de la globalización y de las principales industrias de información ha sido enfatizar ciertos aspectos: las producciones de la industria por sobre los procesos de producción involucrados; la capacidad de transmisión instantánea alrededor del mundo por sobre la infraestructura necesaria para esta capacidad; la incapacidad del Estado de regular aquellas producciones y esa capacidad en cuanto a su extensión más allá del Estado-nación. Y el énfasis es en sí mismo correcto; pero es una consideración parcial acerca de las implicancias de la globalización para el gobierno.

La transformación en la composición de la economía mundial, en especial el aumento de las finanzas y de los servicios avanzados como industrias líderes, está contribuyendo a un nuevo orden económico internacional, un orden dominado por los centros financieros, los mercados globales y las empresas transnacionales. Las ciudades que funcionan como centros internacionales de negocios o de finanzas son sitios para las transacciones directas con los mercados mundiales que suceden sin una inspección gubernamental, como los mercados europeos o la zona financiera internacional de Nueva York (por ejemplo, International Banking Facilities). Estas ciudades, y los mercados y las empresas orientados globalmente que contienen, median en la relación de la economía mundial con los Estados-nación y en las relaciones entre los Estados-nación. De la misma manera, podemos ver una creciente importancia de las categorías políticas y de los actores sub y supranacionales.

Desamarrar las identidades y una nueva política transnacional

La sección anterior argumenta que la producción de nuevas formas de legalidad y de un nuevo régimen legal transnacional privilegia la reconstitución del capital como un actor global y los espacios desnacionalizados necesarios para su operación. Al mismo tiempo existe una falta de nuevas formas legales y de regímenes que incluyan otro elemento crucial de esta transnacionalización, uno que algunos, incluyéndome, vemos como la contraparte de aquel del capital: la transnacionalización de la mano de obra. Sin embargo, aún utilizamos el len-

guaje de la inmigración para descubrir el proceso.[8] Tampoco existen nuevas formas y regímenes para abarcar la transnacionalización en la formación de identidades y lealtades entre varios segmentos de la población, los cuales no consideran a la nación como el único o como la principal fuente de identificación, y entre las nuevas solidaridades y las nociones de pertenencia asociadas. Las ciudades más importantes han emergido como un sitio estratégico no sólo para el capital global, sino también para la transnacionalización de la mano de obra y para la formación de identidades transnacionales. En este aspecto son un sitio para nuevas clases de operaciones políticas.

Las ciudades son el terreno donde es más probable que se encuentren las personas de una gran cantidad de países y donde se reúne una multiplicidad de culturas. El carácter internacional de las principales ciudades descansa no sólo en sus infraestructuras de telecomunicaciones y de empresas internacionales, sino también en la gran cantidad de diferentes ambientes culturales que contienen. Uno debe dejar de pensar en los centros para el comercio y las finanzas internacionales simplemente en términos de las torres corporativas y de la cultura corporativa de su centro. Las ciudades globales del presente son en parte los espacios del poscolonialismo y contienen, por cierto, las condiciones para la formación de un discurso poscolonialista (Hall, 1991; King, 1996).

La mayor ciudad occidental del presente concentra diversidad. Sus espacios son inscriptos por la cultura corporativa dominante, pero también por una multiplicidad de otras culturas e identidades. El deslizamiento es evidente: la cultura dominante puede abarcar sólo una parte de la ciudad.[9] Y mientras el poder corporativo apunta a estas culturas y las identifica como "otredades", devaluándolas en consecuencia, éstas están presentes en todos lados. Por ejem-

[8] Este lenguaje construye cada vez más la inmigración como un proceso devaluado en cuanto a que describe la entrada de personas, en general desde países pobres y desaventajados, en busca de las mejores condiciones de vida que el país receptor puede ofrecer; contiene una valoración implícita del país que los recibe y una desvaloración del país de donde provienen. Y niega algunas de las connotaciones positivas históricamente asociadas con los inmigrantes.

[9] Existen muchas formas diferentes que la disputa y el deslizamiento pueden asumir. Véase King, 1996; Dunn, 1994; *Social Justice*, 1993. La cultura de masas global homogeneiza y es capaz de absorber una inmensa variedad de elementos culturales locales. Pero este proceso nunca está completo. He encontrado la dinámica opuesta en la manufactura de componentes electrónicos, que muestra que el empleo en los sectores líderes inevitablemente no absorbe más a los trabajadores hacia una aristocracia laboral. Así, las mujeres del Tercer Mundo en las zonas de procesamiento de exportaciones no poseen poder; el capitalismo puede trabajar hacia una diferencia. Otro caso es el de los inmigrantes ilegales; aquí vemos que los límites nacionales tienen el efecto de crear y criminalizar la diferencia. Estas clases de diferenciación son centrales para la formación de un sistema económico mundial (Wallerstein, 1990).

plo, a través de la inmigración, una proliferación de culturas originariamente muy localizadas se han vuelto presencias en muchas de las grandes ciudades, las que son vistas como cosmopolitas por sus elites, como si trascendieran cualquier localidad. Los miembros de estas culturas "localizadas" pueden de hecho provenir de lugares con una gran diversidad cultural y ser tan cosmopolitas como sus elites. Una gran cantidad de culturas alrededor del mundo, cada una de ellas radicada tradicionalmente en un país, en un pueblo o en una villa en particular, se encuentran ahora reterritorializadas en pocos lugares, como Nueva York, París, Londres y, más recientemente, Tokio.[10]

Pienso que hay representaciones de la globalidad que no han sido reconocidas como tales o que son representaciones discutidas. Estas representaciones incluyen la inmigración y sus ambientes culturales asociados, a menudo agrupados bajo la noción de etnicidad. Aquello que aún narramos en el lenguaje de la inmigración y de la etnicidad, diría, es en realidad una serie de procesos relacionados con la globalización de la actividad económica, de la actividad cultural y de la formación de la identidad. Demasiado a menudo, la inmigración y la etnicidad son constituidas como "otredades". Entenderlas como una serie de procesos por los cuales los elementos globales son localizados, los mercados internacionales de trabajo son constituidos y las culturas de todo el mundo son desterritorializadas y reterritorializadas las coloca justo allí, en el centro, junto a la internacionalización del capital, como un aspecto fundamental de la globalización.[11] Esta manera de narrar las grandes migraciones del período de posguerra captura el peso continuo del colonialismo y de las formas poscoloniales del imperio en los procesos más importantes de la globalización actual, y espe-

[10] Tokio posee ahora muchas concentraciones, en especial de clases trabajadoras, de inmigrantes legales y no autorizados provenientes de China, Bangladesh, Pakistán y las Filipinas, entre otros países. Esto es muy importante en vista de las prohibiciones legales y culturales de Japón hacia los inmigrantes. ¿Es esto una simple función de la pobreza de esos países? Por sí misma no es suficiente para una explicación, porque han padecido la pobreza desde hace mucho tiempo. Sostengo que la internacionalización de la economía japonesa, incluyendo formas específicas de inversión en esos países, y el crecimiento de su influencia cultural, han creado puentes entre esos países y Japón, puentes que redujeron la distancia subjetiva con Japón. Véase Sassen, 1991: 307-415; Shank, 1994; véase también el capítulo 3 de este libro.

[11] Ha existido un creciente reconocimiento de la formación de una clase profesional internacional de trabajadores y de los ambientes altamente internacionalizados, debido a la presencia de empresas y personal extranjeros, a la formación de mercados globales en las artes y a la circulación internacional de una alta cultura. Lo que no ha sido reconocido es la posibilidad de poder observar un mercado laboral internacional para los trabajadores manuales y de servicios con bajos salarios. Este proceso continúa parcializándose en términos de la "historia de la inmigración", una narrativa radicada en un período histórico anterior y, probablemente, una narrativa cultural distinta.

cíficamente en aquellos procesos que obligan a los países a la emigración y a la inmigración.[12] Aunque la génesis específica y los contenidos de su responsabilidad variarán de un caso a otro y de un período a otro, los principales países inmigratorios no son espectadores pasivos de sus historias de inmigración.

La demanda sobre la ciudad

Estos procesos señalan que ha habido un cambio en los vínculos que unen personas y lugares y en la correspondiente formación de demandas sobre la ciudad. Es verdad que a través de la historia se han mudado y que a través de estos movimientos han conformado los lugares. Pero hoy en día la articulación del territorio y de las personas está siendo constituida de una manera radicalmente distinta, por lo menos en un aspecto, y éste es la velocidad con que la articulación puede cambiar. Martinotti (1993) señala que una consecuencia de esta velocidad es la expansión del espacio dentro del cual los actuales y posibles vínculos pueden ocurrir. La disminución de la distancia y la velocidad del movimiento que caracterizan nuestra era encuentran una de sus formas más extremas en las comunidades de individuos u organizaciones de todo el mundo basadas en la electrónica, interactuando en tiempo real y de manera simultánea, como es posible a través de Internet y de las redes electrónicas emparentadas.

Señalaría que otra forma radical asumida actualmente por los vínculos de las personas con el territorio es el desamarre de las identidades de las que han sido las fuentes tradicionales de identidad, tales como la nación o el pueblo. Este desamarre en el proceso de la formación de identidad engendra nuevas nociones de comunidad, de pertenencia y de derechos.

El espacio constituido por la grilla global de ciudades, con nuevas potencialidades económicas y políticas, es tal vez uno de los espacios más estratégicos para la formación de identidades y comunidades transnacionales. Está tanto

[12] Las formas específicas de la internacionalización del capital en los últimos veinte años han contribuido a movilizar a las personas dentro de las corrientes inmigratorias. Han hecho esto principalmente a través de la implantación de estrategias de desarrollo occidentales, desde el reemplazo de una agricultura de poco alcance con una agricultura orientada a la exportación y con manufactura de exportación hasta la occidentalización de los sistemas de educación. Al mismo tiempo, las redes administrativas, comerciales y de desarrollo de los imperios europeos tradicionales y las formas más nuevas de esas redes asumidas bajo la Pax Americana (inversión extranjera directa internacional, zonas de procesamiento de exportaciones, guerras para la "democracia") no sólo han creado conexiones para el flujo del capital, de la información y del personal de alto nivel del centro a la periferia, sino que también, opino, lo han hecho para el flujo de los inmigrantes de la periferia al centro.

centrado en el lugar como incorporado a ubicaciones particulares y estratégicas; y es transterritorial porque conecta sitios que no están próximos geográficamente, pero que, sin embargo, se encuentran intensamente conectados entre sí. Como he argumentado antes, no es sólo la transmigración del capital que tiene lugar en esta grilla global, sino también la de las personas, tanto ricas (por ejemplo, la nueva fuerza de trabajo profesional transnacional) como pobres (por ejemplo, la mayoría de los trabajadores inmigrantes), y es un espacio para la trasmigración de las formas culturales, para la reterritorialización de las subculturas "locales". Una importante cuestión es si también es un espacio para una nueva política, uno que va más allá de la política de cultura y de identidad, o al menos tiende en parte a estar incorporado en ella.

No obstante, otra forma de pensamiento acerca de las implicancias políticas de este espacio estratégico transnacional anclado en las ciudades es la formación de nuevos reclamos en ese espacio. Como fue discutido anteriormente, existen por cierto nuevos actores de gran importancia realizando demandas sobre esas ciudades desde la última década, en especial las empresas extranjeras, que han sido autorizadas cada vez más a través de la desregulación de las economías nacionales, y el creciente número de personas de negocios internacionales. Éstas se encuentran entre los nuevos "usuarios de la ciudad". Ellos han marcado profundamente el paisaje urbano. Sus demandas sobre la ciudad no encontraron oposición, aunque los costos y los beneficios para las ciudades casi no han sido examinados.

Los nuevos usuarios de la ciudad han realizado generalmente una inmensa demanda sobre ella y han reconstituido espacios estratégicos de la ciudad a su imagen: su reclamo raramente es examinado o desafiado. Contribuyeron a cambiar la morfología social de la ciudad y a constituir lo que Martinotti (1993) llama la metrópoli de segunda generación, la ciudad del modernismo tardío. La nueva ciudad de estos usuarios es una ciudad frágil, cuya supervivencia y éxitos se centran en una economía de alta productividad, de tecnologías avanzadas y de intercambios intensificados.

Por un lado, esto plantea la cuestión de lo que es la ciudad para las personas de negocios internacionales: es una ciudad cuyo espacio está constituido por aeropuertos, por distritos de negocios de alto nivel, por hoteles y restaurantes de alta categoría; una especie de zona de *glamour* urbano, el nuevo hiperespacio de negocios internacionales. Por otro lado, está la difícil tarea de establecer si una ciudad que funciona como un centro de negocios internacional de hecho recupera los costos de ser tal centro: los costos involucrados en mantener un distrito de negocios de primer nivel, con todo lo que requiere, desde instalaciones comunicacionales avanzadas hasta seguridad de primera y una "cultura de clase mundial".

Quizás en el otro extremo de la legitimidad se encuentran aquellos que usan la violencia política urbana para realizar reclamos sobre la ciudad, reclamos que carecen de la legitimidad de facto disfrutada por los usuarios de nuevos negocios de la ciudad. Éstos son reclamos realizados por actores que luchan por el reconocimiento y los derechos, reclamando sus derechos a la ciudad (Body-Gendrot, 1993).[13] Estos reclamos tienen, por supuesto, una larga historia; cada nueva época brinda condiciones específicas a la forma en que se realizan. El peso creciente de la "delincuencia" –por ejemplo, la acción de destruir autos y vidrieras, robar y quemar tiendas, en algunas de estas insurrecciones durante la última década en las principales ciudades del mundo desarrollado– es tal vez un indicio de la marcada desigualdad. Las disparidades, tanto vistas como vividas, entre las zonas urbanas glamorosas y las zonas urbanas de guerra se han vuelto enormes. La extrema visibilidad de la diferencia es probable que contribuya a un posterior endurecimiento del conflicto: la indiferencia y la codicia de las nuevas elites *versus* la desesperanza y la ira de los pobres.

Existen entonces dos aspectos de esta formación de nuevos reclamos que poseen implicancias en las políticas transnacionales. Uno abarca estas diferencias agudas, y tal vez en aumento, en la representación de reclamos por parte de distintos sectores, en especial el de los negocios internacionales y la vasta población de "otros" con bajos ingresos (los afroamericanos, los inmigrantes y las mujeres). El segundo aspecto es el creciente elemento transnacional tanto en las demandas como en los demandantes. Señala una política de confrontación que forma parte de lugares específicos, pero que es transnacional en su carácter.

La globalización es un proceso que genera espacios contradictorios, caracterizados por los conflictos, la diferenciación interna y los continuos cruces de límites. La ciudad global es emblemática de esta condición. Las ciudades globales concentran una parte desproporcionada del poder corporativo global y son uno de los sitios clave para su valorización. Pero también concentran una parte desproporcionada de los desfavorecidos y son uno de los sitios clave para su desvalorización. Esta presencia conjunta sucede en un contexto en donde la globalización de la economía ha crecido marcadamente y las ciudades se han vuelto estratégicas

[13] Body-Gendrot muestra cómo la ciudad permanece siendo un terreno para la disputa, caracterizada por el surgimiento de nuevos actores, cada vez más y más jóvenes. Es un terreno en donde las tensiones allí situadas y las limitaciones institucionales de los gobiernos para satisfacer las demandas de equidad engendran desórdenes sociales. Ella argumenta que la violencia política urbana no debería ser interpretada como una ideología coherente sino como un elemento de las tácticas políticas temporarias, lo que les permite a los actores vulnerables interactuar con aquellos que poseen poder en términos que de alguna manera favorecerán al débil.

para el capital global; y las personas marginalizadas han encontrado su voz y realizan reclamos sobre la ciudad. Esta presencia conjunta, por lo tanto, es traída a un primer plano por las crecientes disparidades entre ellos. El centro ahora concentra una inmensa cantidad de poder político y económico, un poder que descansa en la capacidad de control global y en la capacidad de producir superganancias. Y los actores con poco poder económico y con un poder político tradicional se han vuelto una fuerte presencia a través de las nuevas políticas de cultura e identidad, y una política transnacional emergente incorporada a la nueva geografía de la globalización económica. Ambos actores, cada vez más transnacionales y en conflicto, encuentran en la ciudad el terreno estratégico para sus operaciones. Pero difícilmente sea el terreno de un campo de juego balanceado.

Parte I

Personas en fuga

1. La transnacionalización de facto de la política inmigratoria[1]

Mientras el Estado continúa desempeñando el rol más importante en la formulación y la implementación de la política inmigratoria, el Estado mismo ha sido transformado por el crecimiento del sistema económico global y otros procesos transnacionales. Se han generado condiciones que afectan el rol regulatorio y la capacidad del Estado. Dos aspectos particulares de este desarrollo son de significación para el rol del Estado en la formulación y la implementación de la política inmigratoria. Uno es la relocalización de varios componentes de la autoridad estatal en organizaciones supranacionales como las instituciones de la Unión Europea (UE), la recientemente formada Organización Mundial de Comercio (OMC) o los códigos internacionales de derechos humanos. Un segundo aspecto es el surgimiento de un nuevo régimen legal transnacional privatizado para transacciones comerciales transfronterizas, que ahora incluye también ciertos componentes de movilidad transfronteriza de mano de obra, básicamente de trabajadores de servicios.

La mayor implicación para la política inmigratoria es que estos desarrollos han tenido un impacto en la soberanía del Estado y que, en la medida en que éste ha participado en la implementación de muchos de estos acuerdos, él mismo ha sido transformado y así lo ha hecho el sistema interestatal. Sin embargo, en la medida en que la política inmigratoria está profundamente encastrada en la cuestión de la soberanía estatal y del sistema interestatal, ya no es suficiente con afirmar simplemente el rol soberano del Estado en el diseño y la implementación de la política inmigratoria. También es necesario examinar la transformación del Estado mismo y ver las consecuencias de ello para la política migratoria y la regulación de los flujos y asentamientos de la migración.

Tampoco es suficiente afirmar que la globalización trajo consigo una significación declinante del Estado en la regulación económica (véase el capítulo 9 de

[1] Este capítulo está basado en *Immigration policy in a global economy: from national crisis to multilateral management*, un libro que está siendo preparado para el Twentieth Century Fund. Agradezco a este Fondo por su apoyo.

este libro). El Estado es la institución estratégica para los cambios legislativos y las innovaciones necesarias para la globalización económica tal como la conocemos hoy en día (por ejemplo, Panitch, 1996; Cox, 1987). Algunos de estos temas pueden parecer muy alejados de la cuestión de la política inmigratoria. Pero necesitamos expandir el terreno analítico dentro del cual examinamos las opciones en la formulación de la política de inmigración en los países altamente desarrollados.

Aquí me centro en cómo esta reconfiguración trajo consigo un transnacionalismo de facto en el manejo de un creciente número de temas inmigratorios. Esto puede tomar muchas formas: el desplazamiento de ciertos elementos de la política inmigratoria hacia instituciones supranacionales en la Unión Europea; un fuerte incremento en la extensión y el contenido de la colaboración en la Comisión Binacional de Inmigración Estados Unidos-México; el rápido aumento en el uso de instrumentos internacionales de derechos humanos por jueces que determinan sobre cuestiones de inmigración y refugiados, tanto en Europa como en los Estados Unidos; la formación de un régimen privatizado para la circulación de trabajadores de servicios como parte de los esfuerzos en los principales acuerdos de libre comercio para liberalizar el comercio y la inversión internacional en los servicios.

Considero éste y otros desarrollos como un transnacionalismo de facto porque están fragmentados, son incipientes y no han sido totalmente capturados por los niveles más formales de ley y las convenciones públicas internacionales, ni en las representaciones nacionales del Estado soberano. Mi argumento es, entonces, que hay más transnacionalismo en la práctica del que ve el ojo formal.

La primera sección examina brevemente dos de las piedras angulares de la política inmigratoria actual en los países altamente desarrollados: la frontera y el individuo como sitios de la observancia regulatoria. Las secciones siguientes se centran en las restricciones a las que se enfrenta el Estado en los países altamente desarrollados al formular hoy en día una política de inmigración.

La frontera y el individuo como sitios regulatorios

Mientras las nuevas condiciones para las economías transnacionales son producidas e implementadas por los gobiernos y los actores económicos en los países altamente desarrollados, la política de inmigración en estos mismos países permanece centrada en concepciones más anticuadas sobre control y regulación.[2]

[2] Uno de los principales obstáculos para tan sólo comenzar a pensar de un modo completamente diferente sobre la política inmigratoria es la extendida convicción de que cualquier otra

En mi interpretación hay un marco fundamental que aúna todas las políticas de inmigración específicas de los países del mundo desarrollado en un grupo común de concepciones sobre el rol del Estado y de las fronteras nacionales. El propósito aquí no es minimizar las muchas diferencias en las políticas nacionales, sino subrayar la creciente convergencia en varios aspectos de la política y la práctica inmigratorias.[3]

Primero, la soberanía del Estado y el control de las fronteras, ya sean terrestres, aeropuertos o consulados en países que envían migrantes, se encuentran en el núcleo del esfuerzo regulatorio. Segundo, la política inmigratoria está delineada por una comprensión de la inmigración como una consecuencia de las acciones individuales de los emigrantes; el país receptor es considerado un agente pasivo, que no está implicado en el proceso de emigración. En la política de refugiados, por el contrario, hay un reconocimiento de otros factores, más allá del control de individuos, como conducentes a los flujos.[4] Dos rasgos fundamentales de la política inmigratoria son, entonces, los que definen la frontera y al individuo como sitios de observancia regulatoria.

---

aproximación que no sea la del control de las fronteras conducirá a invasiones masivas desde el Tercer Mundo. Muchos de los comentarios generales y de la formulación de políticas tienden a proceder, conscientemente o no, como si la mayoría de las personas de los países menos desarrollados quisiera ir a un país rico, como si todos los inmigrantes quisieran convertirse en residentes permanentes, como si el problema de la inmigración actual tuviera básicamente que ver con brechas o fallas en la observancia, como si aumentar los controles fronterizos fuera un modo efectivo de regular la inmigración. Este tipo de concepción de la inmigración conduce a un cierto tipo de política inmigratoria, centrada en el temor a ser invadidos por personas de países menos desarrollados y, por consiguiente, al control de fronteras como la única respuesta. La evidencia sobre la inmigración muestra que la mayor parte de las personas no quiere dejar sus países, que los niveles generales de inmigración permanente no son muy elevados, que hay considerables circulación y retorno de la migración, que la mayoría de los flujos migratorios eventualmente se estabilizan, cuando no declinan (véase Sassen, libro en desarrollo, para una revisión de la evidencia sobre estos temas). Considerar éstos como los hechos centrales sobre la realidad de la inmigración debería dar lugar a opciones más amplias de política inmigratoria que las que se darían en el caso de emigraciones masivas e invasiones. Véase también Isbister, 1996.

[3] Hay una vasta y rica literatura especializada que documenta e interpreta la especificidad y la diversidad de la política inmigratoria en cada uno de los países altamente desarrollados (por ejemplo, Weil, 1991; Cornelius, Martin y Hollifield, 1994; Weiner, 1995; Thranhardt, 1992; para mencionar a unos pocos). Como un cuerpo, esta literatura nos permite ver las muchas diferencias entre estos países.

[4] Las políticas con respecto a los refugiados en algunos países quitan de los hombros del inmigrante el peso de la inmigración. La política estadounidense hacia los refugiados, particularmente para el caso de los refugiados indochinos, reconoce parcialmente la responsabilidad del gobierno. Sin duda, en el caso de las migraciones económicas, esta responsabilidad es mucho más difícil de establecer, y mucho más indirecta por su naturaleza.

La soberanía del Estado cuando se trata del poder sobre el ingreso está bien establecida por tratados legales y constitucionales. La Convención de la Haya de 1930 afirmó el derecho del Estado a otorgar la ciudadanía; la Convención para Refugiados de 1952, mientras afirmaba que el derecho a irse es un derecho universal, permaneció en silencio sobre el derecho a ingresar –mejor el silencio que una contradicción evidente–. (Como es bien sabido, la situación de los refugiados y sus derechos a no ser devueltos por la fuerza están establecidos en la ley internacional, pero no hay un derecho correspondiente para el asilo; este derecho queda a discreción del Estado receptor.) Hay varias declaraciones y convenciones de derechos humanos que urgen a los Estados a otorgar asilo por razones humanitarias, pero todas reconocen la discreción absoluta de los Estados en este tema.[5] Unos pocos Estados, notablemente Austria y Alemania, le otorgaban a aquellos formalmente reconocidos como refugiados un derecho legal al asilo –pero esto fue revisado a comienzos de la década de 1990–. Más recientemente, los diferentes acuerdos hacia la formación de la Unión Europea continuaron afirmando el derecho del Estado a controlar quién puede ingresar. Esto es ciertamente un contraste con las afirmaciones en el GATT, el NAFTA (North American Free Trade Agreement [Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte]) y la UE acerca de la necesidad de suprimir los controles fronterizos cuando se trata del flujo de capital, información y servicios.

En segundo lugar, sobre el tema del individuo como sitio de observancia, se están tornando evidentes dos lógicas operacionales. Una de ellas –la que está incorporada en la política inmigratoria– coloca la responsabilidad exclusiva del proceso inmigratorio sobre el individuo, y, por lo tanto, lo convierte en el sitio para el ejercicio de la autoridad del Estado. Hay una fuerte tendencia en la política inmigratoria de los países desarrollados a reducir el proceso a las acciones individuales: el individuo es el sitio para la responsabilidad y la observancia. Sin embargo, puede argumentarse que las migraciones internacionales son parte de dinámicas económicas transnacionales y geopolíticas mayores (Sassen, 1988). La evidencia mundial más bien muestra claramente que hay un notorio patrón en la geografía de las migraciones y que los principales países receptores tienden a recibir inmigrantes de sus zonas de influencia. Esto es así para países tan diversos como los Estados Unidos, Francia o Japón. La inmigración es, al menos parcialmente, un resultado de las acciones de los gobiernos y de los principales actores económicos privados de los países receptores. La internacionaliza-

[5] Una excepción importante es la Convención sobre los Problemas de los Refugiados en África, de 1969, adoptada por la Organización de Estados Africanos, que incluye el derecho al ingreso.

ción económica y la geopolítica resultante de viejos patrones coloniales sugieren que la responsabilidad por la inmigración puede no ser exclusivamente de los inmigrantes (Sassen, 1988; 1996). Analíticamente, estas condiciones sólo pueden entrar en teorizaciones sobre el Estado y la inmigración cuando suspendemos la proposición, implícita en muchos de los análisis sobre la inmigración, de que la inmigración es el resultado de la acción del individuo.

En la otra lógica, incorporada en los acuerdos sobre derechos humanos, el individuo emerge como un sitio que reclama la autoridad (soberanía) del Estado porque ella es el sitio de los derechos humanos.

Más allá de la soberanía: restricciones en la formulación de políticas estatales

Cuando se trata de política inmigratoria, los Estados bajo el imperio de la ley confrontan cada vez más un rango de derechos y obligaciones, presiones de afuera y de adentro, desde derechos humanos universales hasta *lobbies* étnicos no tan universales. El efecto general es restringir la autoridad del Estado y minar las nociones fundamentales sobre control de la inmigración.

Primero, vemos que emerge un régimen de facto, centrado en acuerdos y convenciones internacionales así como en diferentes derechos obtenidos por los inmigrantes, que, en principio, puede condicionar el rol del Estado para controlar la inmigración. (Véase, por ejemplo, Hollifield, 1992; Baubock, 1994; Sassen, 1996, tercera parte.) Un ejemplo de un acuerdo de estas características es la Convención Internacional adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 18 de diciembre de 1990, sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores y miembros de sus familias (Resolución 45/158). Además hay una serie de derechos de inmigrantes residentes ampliamente defendidos por las autoridades legales. También hemos visto la gradual expansión, durante las últimas tres décadas, de derechos civiles y sociales para poblaciones legalmente marginadas, ya sean mujeres, minorías étnicas o inmigrantes y refugiados.

La extensión de los derechos, que ha tenido lugar básicamente a través de la justicia, ha confrontado a los Estados con una serie de restricciones internas del Estado. Por ejemplo, ha habido intentos por parte de la legislatura en Francia y Alemania para limitar la reunificación familiar que fueron bloqueados por las cortes administrativas y constitucionales sobre la base de que tales restricciones violarían los acuerdos internacionales. Las cortes también han sustentado regularmente una combinación de derechos de los inmigrantes residentes que tienen por efecto limitar el poder del gobierno sobre ellos. De un modo similar,

estas cortes han limitado la facultad de los gobiernos para restringir o detener a los buscadores de asilo en su entrada al país.[6]

Finalmente, la cantidad y las características de los actores políticos involucrados en los debates y la formulación de políticas inmigratorias en Europa Occidental, América del Norte y Japón son mucho mayores que las de dos décadas atrás: la UE; los partidos antiinmigrantes; amplias redes de organizaciones, tanto en Europa como en América del Norte, que muchas veces representan a inmigrantes (o dicen hacerlo) y luchan por sus derechos; asociaciones de inmigrantes y políticos inmigrantes, en su segunda generación, por lo general; y, especialmente, en los Estados Unidos, los así llamados *lobbies* étnicos.[7] El proceso de las políticas inmigratorias ya no está confinado a un estrecho escenario gubernamental de interacción administrativa y ministerial. La opinión pública y el debate político público se volvieron parte del escenario en el que se moldea la política inmigratoria.[8] Partidos enteros se posicionan políticamente

[6] Estos esfuerzos, que mezclan las convenciones sobre derechos humanos universales con jurisprudencias nacionales, asumen muchas formas diferentes. Algunas de las instancias en los Estados Unidos fueron el movimiento de los santuarios durante la década de 1980, que buscaba establecer áreas protegidas, típicamente en iglesias, para los refugiados de América Central; las batallas judiciales, como las libradas en torno a la situación de los salvadoreños, que les otorgaron estadías indefinidas, si bien formalmente definidas como ilegales; la lucha por los derechos de los haitianos detenidos en una ola temprana de desembarcos. Está claro que más allá de la falta de un aparato de observancia, los derechos humanos limitan la discreción de los Estados acerca de cómo tratar a los no nacionales en sus territorios. También vale la pena señalar, en este sentido, que el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados es la única agencia de la ONU con un derecho concedido universalmente de acceso a un país cuando es declarada una emergencia.

[7] Mientras estos desarrollos son bien conocidos para los casos de Europa y América del Norte, no hay demasiada conciencia general sobre el hecho de que estamos viendo también formas incipientes en Japón (véase, por ejemplo, Shank, 1995; y el cap. 3 de este libro). Por ejemplo, en Japón actualmente encontramos un fuerte grupo de defensores de los derechos humanos de los inmigrantes; esfuerzos por parte de sindicatos no oficiales para organizar a los trabajadores indocumentados; organizaciones que trabajan en defensa de los inmigrantes que reciben fondos de individuos o de gobiernos de los países de emigración. (Por ejemplo, el embajador tailandés en Japón anunció en octubre de 1995 que su gobierno le estaba entregando un total de 2,5 millones de baht, alrededor de 100 mil dólares, a cinco grupos cívicos que asisten a los inmigrantes tailandeses, especialmente los indocumentados; véase *Japan Times*, 18 de octubre de 1995.)

[8] Además, el crecimiento de la inmigración, de los flujos de refugiados, de la etnicidad y del regionalismo plantea cuestiones sobre la noción aceptada de ciudadanía en los Estados-nación contemporáneos y también sobre las estructuras formales de la responsabilidad. Mi investigación sobre la circulación internacional del capital y la mano de obra me ha planteado cuestiones sobre el sentido de conceptos tales como la economía nacional y la fuerza de trabajo nacional bajo las condiciones de creciente internacionalización del capital y de incrementada presencia de trabajadores inmigrantes en los principales países industriales. Además, la aparición de la etnicidad en

en términos de sus actitudes ante la inmigración, especialmente en algunos países europeos. Si bien esto ha ocurrido con anterioridad, tanto en éste como en el siglo pasado, en este caso también estamos viendo una versión más aguda que la que hemos visto en las dos o tres décadas anteriores.

Estos desarrollos son particularmente evidentes en el caso de la Unión Europea.[9] El programa europeo de mercado único ha tenido un poderoso impacto en el planteo de la importancia de varios temas asociados con la libre circulación de personas como un elemento esencial para la creación de una frontera comunitaria libre; a las instituciones anteriores de la Comunidad Europea (CE) les faltaba la competencia legal para tratar muchas de estas cuestiones, pero tuvieron que empezar a enfrentarlos. De manera gradual, las instituciones de la UE se involucraron más profundamente con la política de visas, la reunificación familiar y la política migratoria –con anterioridad, exclusivamente a cargo de los Estados nacionales individuales–. Los gobiernos nacionales resistieron y continúan resistiendo la intervención de la UE en estos dominios, que fueron exclusivos de las naciones. Pero ahora, las cuestiones legales y las prácticas han vuelto esta intervención aceptable e inevitable a pesar de muchos pronunciamientos públicos en sentido contrario.

Se está tornando evidente que muchos aspectos de la política inmigratoria y de refugio se intersectan con la competencia legal de la UE. Un nexo clave aquí es el libre movimiento de personas y, concomitantemente, de derechos sociales como parte de la formación de un mercado único. En la práctica, la UE está asumiendo un rol cada vez más importante y lentamente se está reconociendo que éstos son países de inmigración. La unión monetaria y económica requiere una mayor flexibilidad en el movimiento de trabajadores y sus familiares y, así, plantea problemas crecientes para las leyes nacionales de inmigración en relación con los no ciudadanos de la UE en Estados de la UE.

Hay ahora un reconocimiento creciente de la necesidad de una política de inmigración para toda la UE, algo denegado por los Estados individuales durante mucho tiempo. Esto se convirtió en un tema urgente con el colapso del bloque socialista y el rápido incremento en el flujo de refugiados. (Éstos descendieron ahora de manera notoria.) Pero, muy lentamente, la dirección general ha sido hacia una colaboración más cercana en las políticas inmigratorias de los Estados miembro.

---

los Estados Unidos y en Europa suscita cuestionamientos sobre el contenido del concepto de ciudadano basado en la nación. La portabilidad de *identidad* nacional plantea interrogantes sobre los lazos con otros países o localidades en ellos, y el resurgimiento del regionalismo étnico crea barreras a la política de incorporación de nuevos inmigrantes (véase, por ejemplo, Soysal, 1994; Baubock, 1994; Sassen, 1996).

9 Hay una abundante y rica literatura sobre el desarrollo de la política de inmigración en el nivel europeo; véase la nota 3 para algunas citas.

En el caso de los Estados Unidos, la combinación de fuerzas en el nivel gubernamental es muy diferente, pero tiene implicaciones similares en cuanto a las restricciones del Estado en la formulación de políticas de inmigración. La política de inmigración de los Estados Unidos es profundamente debatida y delineada por el Congreso. Y, sin embargo, es muy pública y está sujeta a intereses locales, notablemente, los *lobbies* étnicos.[10] Esto la ha convertido en un asunto muy público, bien diferente de otros procesos de formulación de políticas.[11] La inmigración ha sido atacada como parte de una política más amplia de renacionalización en los Estados Unidos –un proceso que puede ser visto en parte como una reacción a la globalización económica, y, en ese sentido, no diferente del ascenso del regionalismo en Europa Occidental en el contexto de una fortalecida Unión Europea–.

Pero, después de dos décadas de liberalismo basado en los derechos, el Congreso y la opinión pública están introduciendo pronunciados recortes en los derechos de los inmigrantes legales, sin mencionar a los inmigrantes indocumentados. La política de inmigración y otros tipos de legislación han expandi-

[10] La jurisdicción para cuestiones de inmigración en el Congreso de los Estados Unidos es la comisión judicial, no la comisión de asuntos exteriores, como podría ser el caso. El intento del Congreso sobre la inmigración está frecuentemente en desventaja con respecto a las prioridades de política exterior del Ejecutivo. Hay un cierto tironeo en la formulación de políticas (Mitchell, 1989). No siempre ha sido así. A finales de la década de 1940 y en la de 1950 hubo una gran preocupación en cómo una política de inmigración podía ser usada para avanzar en objetivos de política exterior. Es interesante la historia de qué organismo del gobierno era responsable por la política inmigratoria. Inicialmente, cuando el Departamento de Trabajo fue creado, en 1914, tuvo la responsabilidad por esta política. En junio de 1933, el presidente Roosevelt combinó funciones en el Servicio de Naturalización e Inmigración dentro del anterior. El advenimiento de la Segunda Guerra Mundial produjo un desplazamiento en la responsabilidad administrativa en cuanto a la política inmigratoria del país: en 1940, el presidente Roosevelt recomendó que se la trasladara al Departamento de Justicia, por la supuesta amenaza representada por los inmigrantes de los países enemigos. Esto debía ser así hasta el final de la guerra, y entonces el Servicio de Naturalización e Inmigración debía ser devuelto al Departamento de Trabajo. Pero esto nunca ocurrió. También significaba que la inmigración se tratara en el Congreso en comisiones tradicionalmente reservadas para abogados, como lo son el Senado y los Comités Judiciales. Se ha dicho que ésta es la razón por la cual la ley de inmigración es tan complicada (y, yo agregaría, tan centrada en las legalidades de ingreso y tan desentendida de cuestiones más amplias).

[11] Hay diversas fuerzas sociales delineando el rol del Estado dependiendo de la cuestión. Pero en la crisis bancaria de los inicios de la década de 1980, por ejemplo, los jugadores eran pocos y bien coordinados; el Estado básicamente cedió la capacidad organizativa a los bancos, el FMI y unos pocos otros actores, todos muy discretos, sin duda, tan discretos que si se mira más de cerca, el gobierno apenas era un jugador en la crisis. Esto contrasta ciertamente con las deliberaciones en torno a la aprobación de la *Immigration and Reform Control Act*, de 1986 –que fue una especie de alboroto nacional–. En discusiones acerca de la liberación del comercio, por lo general hay múltiples jugadores, y el Ejecutivo puede ceder o no poderes al Congreso.

do los derechos de los inmigrantes, incluyendo a los inmigrantes indocumentados.[12] Incluso cuando fue aprobada la Ley de Inmigración de 1990 en medio de un gran apuro y sin debate público, la opinión pública se estaba volviendo ya contra la inmigración. Y la reforma de 1996 ajusta las reglas que regulan el ingreso legal y pone límites más estrictos a la facultad de los inmigrantes que son ciudadanos estadounidenses y residentes permanentes para traer a otros miembros de sus familias a los Estados Unidos. Estos desarrollos están ocurriendo en un contexto más amplio de impulso de recortes en los costos fiscales y devolución radical a los Estados.[13]

El hecho de que la inmigración en los Estados Unidos ha sido históricamente el coto del gobierno federal asume un nuevo significado en el contexto actual de devolución –el retorno del poder a los Estados–.[14] Alfred Aman hijo (1995) ha señalado que si bien los argumentos políticos y constitucionales para reasignar el poder a los Estados no son nuevos, la reciente reaparición de la Décima Enmienda como una guía política viable y popular es un cambio político importante desde el *New Deal* en las relaciones entre el gobierno federal y los Estados. Existe ahora un conflicto emergente entre varios gobiernos estatales y el gobierno federal en torno al específico tema de los mandatos federales en relación con los inmigrantes –tales como el acceso a la salud y a la escuela pública– sin un apoyo federal obligatorio. Por ello, los Estados con cantidades desproporcionadas de inmigrantes sostienen que están desproporcionadamente gravados con los costos putativos de la inmigración. En los Estados Unidos, los costos asociados con la inmigración son un área de gran debate y de estimaciones de amplio rango.[15] En el centro de

[12] Esto queda ilustrado por la ahora famosa decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos de 1982, en *Player vs. Doe*, que le otorgó a los hijos de los trabajadores indocumentados el derecho a una educación de doce grados en la escuela pública; audiencias sobre deportación y el uso del derecho de apelación para los inmigrantes indocumentados detenidos y los solicitantes de asilo político.

[13] Una importante nueva legislación que reúne muchos de estos intentos es la reforma de la política de bienestar social que afecta a los inmigrantes. Con la ley anterior, los ciudadanos estadounidenses naturalizados tenían los mismos derechos que los ciudadanos nacidos en el país, y así también los residentes permanentes legales. Pero los importantes cambios recientemente aprobados por el Congreso tendrán por efecto el recorte o la eliminación total de los derechos de los inmigrantes legales para la mayor parte de los programas federales de beneficios.

[14] A la luz de esto, vale la pena señalar que, en noviembre de 1995, un juez federal consideró extensas secciones de la Proposición 187 de California (destinada a recortar severamente los derechos de los inmigrantes indocumentados y de sus hijos) inconstitucionales, citando derechos individuales y el hecho de que el Estado no tiene poder para promulgar su propio esquema para regular la inmigración.

[15] Véase General Accounting Office, 1995. El último estudio del Washington-based Urban Institute halló que los inmigrantes contribuyen con 30 billones de dólares más en impuestos que lo que toman en servicios.

este conflicto está el hecho de que el gobierno federal determina la política pero no asume la responsabilidad, financiera o de otro tipo, para la implementación de muchos aspectos clave de la política inmigratoria. La devolución que se ha iniciado acentuará aún más estas divisiones.

Los Estados han comenzado a requerir reembolsos del gobierno federal por el costo de los beneficios y servicios que se les exige que provean, especialmente a inmigrantes indocumentados (Clark *et al.*, 1994; GAO, 1994; 1995). En 1994, seis Estados (Arizona, California, Florida, Nueva Jersey, Nueva York y Texas) litigaron por separado en cortes federales distritales para recobrar los costos en los que incurrieron por la falla del gobierno federal en hacer cumplir la política de inmigración estadounidense, proteger las fronteras de la nación y proveer recursos adecuados para emergencias relacionadas con la inmigración (Dunlap y Morse, 1995).[16] Los montos van desde 50,5 millones de dólares en Nueva Jersey por los costos, durante 1993, de la detención de 500 criminales indocumentados y la construcción de futuros lugares adecuados para tal fin, hasta 33,6 billones de dólares en Nueva York por el costo de todo el Estado y los condados asociado con la inmigración indocumentada entre 1988 y 1993. Los jueces de las cortes distritales desecharon las seis demandas; algunos Estados están apelando la decisión.

Atrapados en una red de otros procesos

Una de las cuestiones planteada por estos desarrollos concierne a la naturaleza del control que el Estado tiene para regular la inmigración. La cuestión aquí no es cuánto, qué tan efectivo es el control estatal sobre sus fronteras –sabemos que nunca es absoluto–. La cuestión concierne más bien a la naturaleza sustantiva del control estatal sobre la inmigración dados los acuerdos internacionales sobre derechos humanos, la extensión de varios derechos sociales y políticos a los inmigrantes residentes durante los últimos veinte años, la multiplicación de actores políticos involucrados con la cuestión de la inmigración y los efectos interactivos entre la inmigración y otros procesos.

En primer lugar, está la cuestión de las consecuencias no intencionales de las políticas, ya sea de las políticas inmigratorias como tales o de otro tipo de políticas que impactan en la inmigración. Por ejemplo, la Ley de Inmigración de

[16] La ley sobre el crimen de 1994 del presidente Clinton destinó 1,8 billones de dólares en desembolsos a lo largo de seis años para ayudar con el reembolso a los Estados por costos de encarcelación.

1965 tuvo consecuencias no buscadas o imprevistas por sus formuladores (Reimers, 1983; Briggs, 1992); hubo una expectativa generalizada de que traería más de las nacionalidades ya presentes en el país, esto es, europeos, dado su énfasis en la reunión familiar (véase el siguiente capítulo de este libro). Otras consecuencias no buscadas son las relacionadas con la internacionalización de la producción y la ayuda extranjera (Sassen, 1988; *Journal für Entwicklungspolitik*, 1995; Bonacich *et al.*, 1994). Éstas resultaron tener muchas veces un impacto inesperado en la inmigración. De un modo similar, otras consecuencias no intencionales se asociaron con la ayuda militar y el subsiguiente flujo de refugiados –por ejemplo, El Salvador en la década de 1980 (Mahler, 1995)–. Si bien la política de inmigración raramente ha sido un componente explícito, formal de la política exterior de los Estados Unidos, esta última ha tenido un significativo impacto en la inmigración, además del bien establecido hecho de los flujos de refugiados de Indochina. Si uno quisiera formularlo discretamente, diría que la ayuda exterior raramente ha detenido la emigración.[17]

También es un hecho que las políticas domésticas estadounidenses con un impacto en el exterior, en ultramar, han contribuido a la emigración a los Estados Unidos. Hay una notoria disposición de comienzos de la década de 1980 para sostener el precio del azúcar: los estadounidenses pagaron tres billones de dólares anuales en impuestos para subsidiar el precio del azúcar para los productores de los Estados Unidos. Esto mantuvo a los países de la Cuenca del Caribe fuera de la competencia y resultó en una pérdida de 400 mil puestos de trabajo allí entre 1982 y 1988. La República Dominicana perdió tres cuartas partes de su cuota de exportación de azúcar en menos de una década. La década de 1980 también fue una época de grandes incrementos en la inmigración hacia los Estados Unidos desde esa región.

Un segundo tipo de condición que ilumina este tema de la naturaleza sustantiva del control de la inmigración por parte de los Estados es un giro en el argumento de suma-cero. Si un gobierno cierra un tipo de categoría de ingreso, la historia reciente muestra que otra tendrá un incremento en los números.

[17] Tómese El Salvador durante la década de 1980: ingresaron billones de dólares en ayuda mientras cientos de miles de salvadoreños egresaban a medida que la ayuda estadounidense aumentaba la efectividad del control militar de El Salvador y la agresión contra su propio pueblo. O tómese el caso de Filipinas, un país que recibió ayuda masiva y tuvo una enorme emigración. En ambos casos fue ayuda extranjera destinada a cuestiones de seguridad. Una emigración resultante de intervenciones políticas y económicas estadounidenses es evidente en la emigración dominicana de la década de 1960 y en la emigración de India y de Pakistán a los Estados Unidos –las últimas dos asociadas también con ayuda estadounidense en cuestiones de seguridad–. (Como becaria –1988– he argumentado con insistencia que los formuladores de políticas deben adjuntar a las diferentes políticas informes sobre el impacto de la migración.)

Una variante de esta dinámica es que si un gobierno tiene, por ejemplo, una política muy liberal en cuanto al asilo, la opinión pública se volverá en contra de todos los solicitantes de asilo y cerrará totalmente las fronteras; esto, a su vez, es probable que promueva un aumento en las entradas irregulares.[18]

Hay una tercera serie de condiciones que pueden ser vistas como reduciendo la autonomía del Estado para el control de la inmigración. Las migraciones internacionales en gran escala son parte de redes económicas, sociales y étnicas más bien complejas. Son flujos altamente condicionados y estructurados. Los Estados pueden insistir en tratar la inmigración como un resultado agregado de las acciones individuales y como distinta y autónoma con respecto a otros procesos geopolíticos y transnacionales mayores. Pero no pueden escapar a las consecuencias de estas dinámicas mayores y de su propia insistencia en aislar la cuestión de la política inmigratoria.

Estas restricciones a la capacidad del Estado para controlar la inmigración no deben ser vistas como una crisis de control. Por el contrario, mi esfuerzo aquí es abrir la cuestión de la política de inmigración más allá del rango familiar de la frontera y el individuo como los sitios de la observancia regulatoria. Estas restricciones señalan que las migraciones internacionales están parcialmente incorporadas a condiciones producidas por la internacionalización económica tanto en las áreas que reciben como en las que envían migrantes. Si bien un Estado nacional puede tener el poder de redactar una política inmigratoria, es probable que tenga que enfrentarse con un proceso transnacional, complejo, profundamente imbricado que puede regular sólo en parte a través de una política inmigratoria como se la entiende convencionalmente.[19]

[18] Cada vez más, la política unilateral es problemática para un país que recibe una importante inmigración. Uno de los dramáticos ejemplos fue el de Alemania, que comenzó a recibir cantidades masivas de inmigrantes cuando otros países europeos ajustaban gradualmente sus políticas y Alemania conservaba su muy liberal política de asilo. Otro caso es la actual importancia para la UE de que los países mediterráneos –Italia, España y Portugal– controlen sus fronteras en cuanto a los no miembros de la UE.

[19] En un tema de algún modo relacionado, me parece que la sensación de una crisis del control inmigratorio que prevalece hoy en día en muchos de los países altamente desarrollados está de algún modo injustificada, si bien los Estados tienen menos control del que querrían porque la inmigración está atrapada en una red de otras dinámicas. Cuando observamos las características de la inmigración a lo largo del tiempo y a través del mundo, queda claro que éstos son flujos altamente modelados, incorporados a otras dinámicas que contienen mecanismos de equilibrio, que tienen una duración (muchas inmigraciones duraron cincuenta años y luego finalizaron); que hay más migración de retorno que lo que creemos usualmente –por ejemplo, ingenieros e intelectuales soviéticos que regresaron a Moscú desde Israel; mexicanos que regresaron después de convertirse en residentes legales a través del programa de amnistía del IRCA (*Immigration Reform and Control Act* de 1986), sabiendo que ahora podían circular entre los dos países–;

Cuando se intersectan diferentes regímenes

La política inmigratoria continúa estando caracterizada por su aislamiento formal de otros procesos mayores, como si fuera posible considerar la migración como un evento limitado, cerrado. Hay, podría decirse, dos comunidades epistémicas mayores: una concerniente al flujo de capital e información y la otra, a la inmigración. Ambas comunidades epistémicas son internacionales y ambas disfrutan de un amplio consenso en la comunidad de Estados.

La coexistencia de estos diferentes regímenes para el capital y para la inmigración no ha sido vista como un tema en los Estados Unidos. El caso de la UE es de interés porque representa una etapa avanzada de formalización, y, en este esfuerzo, los Estados europeos están descubriendo las dificultades, si no imposibilidades, de mantener dos regímenes tan diversos. La EU y los gobiernos de los Estados miembro consideran difícil de manejar esta yuxtaposición de regímenes divergentes para los flujos de inmigración y para otros tipos de flujos. La discusión, el diseño y la implementación de políticas destinadas a formar la EU tornan evidente que la política de inmigración tiene que dar cuenta del hecho de la rápida internacionalización económica. La EU nos muestra con gran claridad el momento en que los Estados necesitan confrontar esta contradicción en su diseño de marcos políticos formales. Otros sistemas importantes de libre comercio del mundo están lejos de este momento y tal vez nunca lo alcancen. Sin embargo, contienen versiones menos formalizadas de la yuxtaposición entre economías sin fronteras y controles fronterizos para mantener a los inmigrantes afuera. El NAFTA es una de estas instancias, como lo son, de un modo más difuso, varias iniciativas para una mayor integración económica en el hemisferio occidental.

Si bien menos claramente que en Europa Occidental y en sistemas de libre comercio, estos temas están presentes en otras regiones con migraciones transfronterizas. Hay sistemas regionales constituidos como zonas de influencia de poderes económicos y geopolíticos importantes (por ejemplo, la prolongada dominación de los Estados Unidos en la Cuenca del Caribe). Lo que importa aquí es que, en buena medida, los flujos de migración internacional de importancia han sido incorporados en unas u otras variantes de estos sistemas regionales. La integración económica cuasi transnacional que los caracteriza produ-

---

también sabemos sobre períodos históricos anteriores en los que no había controles que la mayoría de las personas no dejaban áreas más pobres para trasladarse a las más ricas, si bien había muchas de estas diferencias en Europa dentro de distancias de viaje razonables. (Para un tratamiento completo, véase Sassen, en desarrollo.)

u propia variedad de contradicciones entre las tendencias por espacios eco-
nicos libres de fronteras y los controles fronterizos para mantener a inmi-
ntes y refugiados afuera.

Hay sitios estratégicos en los que queda claro que la existencia de dos regí-
nes totalmente diferentes para la circulación de capital y la de inmigrantes
ntea problemas que no pueden ser resueltos a través de las viejas reglas del
go, donde los hechos de la transnacionalización pesan en las decisiones del
ado sobre los inmigrantes. Por ejemplo, la necesidad de crear regímenes
eciales para la circulación de trabajadores de servicios tanto dentro del
T como del NAFTA como parte de una internacionalización mayor del co-
rcio y de la inversión en servicios (véase Sassen, en desarrollo). Este régi-
n para la circulación de trabajadores de servicios ha sido desconectado de
lquier noción de migración; pero esto representa de hecho una versión de
nigración de trabajos temporarios. Es un régimen para la movilidad del
bajo que está en buena parte bajo la vigilancia de entidades que son casi
ónomas del gobierno. Esto apunta a un replanteo institucional de algunos
los componentes del poder de soberanía sobre el ingreso, y puede ser visto
no una extensión de una serie general de procesos en los que la soberanía del
ado está siendo parcialmente descentrada a otras entidades no o casi no
bernamentales para el gobierno de la economía global.[20]

Por ejemplo, los capítulos del NAFTA sobre servicios, servicios financieros,
comunicaciones y "personas de negocios" contienen considerables detalles
re los varios aspectos relacionados con las personas que operan en un país
que no son ciudadanos. El capítulo 12, "Comercio de servicios", del NAFTA
bcumento de la Casa Blanca, 29 de septiembre de 1993), incluye, entre sus

[20] En otro lugar (Sassen, en desarrollo) argumenté que de alguna manera esto podía ser
siderado como otra instancia de privatización de aquello que es provechoso y manejable.
mos viendo la privatización de lo que alguna vez fue la política gubernamental en muchos
rgentes regímenes legales y regulatorios para los negocios internacionales; notablemente, el
do crecimiento del arbitraje comercial internacional y la creciente importancia de las agen-
que evalúan el crédito. En este caso sería una privatización, a través del NAFTA, de los compo-
tes de la política inmigratoria que están caracterizados por un alto valor agregado (personas
un elevado nivel educacional y/o de capital), capacidad de gestión (es probable que sean
porarios y que trabajen en los sectores líderes de la economía y además son inmigrantes
bles, sujetos a la regulación efectiva) y beneficios (dada la nueva ideología de libre comercio e
rsión). A los gobiernos se los deja con la supervisión de los componentes "difíciles" o de "bajo
r agregado" de la inmigración –pobres, trabajadores de bajo salario, refugiados, dependientes
tencialmente controvertidos flujos de fuga de cerebros–. Esto puede tener, claramente, un
te impacto en lo que es visto como la categoría "inmigrante", con implicaciones en los cursos
cción y en la política en sentido amplio.

cinco tipos de medidas, aquellas que cubren "la presencia de un proveedor de servicios de otra parte" en su artículo 1.201, abarcando tanto provisiones para empresas como para trabajadores individuales. En este mismo artículo hay también claras afirmaciones de que nada en el tratado sobre comercio transfronterizo de servicios impone alguna obligación en relación con no nacionales que buscan acceso al mercado de trabajo del otro país, o a esperar algún derecho en relación al empleo. El artículo 1.202 explicita las condiciones de tratamiento de proveedores no nacionales de servicios, como también los artículos 1.203, 1.205, 1.210 (especialmente el anexo 1.210-5) y 1.213-2a y b. De un modo similar, el capítulo 13 sobre telecomunicaciones y el capítulo 14 sobre servicios financieros contienen disposiciones específicas para proveedores de servicios, incluyendo detalladas regulaciones para aplicar a los trabajadores. El capítulo 16, sobre "Entrada temporaria de personas de negocios", cubre provisiones para aquellos "comprometidos en el comercio de bienes, la provisión de servicios o la conducta de las actividades de inversión" (artículo 1.608).

El desarrollo de disposiciones para trabajadores y personas de negocios señala la dificultad de *no* ocuparse de la circulación de personas en la implementación de marcos de libre comercio y de inversión. En sus modos específicos, cada uno de estos esfuerzos —NAFTA, GAT y la UE— tuvo que ocuparse de la circulación transfronteriza de mano de obra.

Una ejemplificación del impacto de la globalización en la formulación de políticas gubernamentales puede ser vista en la nueva ley de inmigración que Japón aprobó en 1990. Si bien esto difiere bastante de cómo se plantea la cuestión en los acuerdos de libre comercio, ilustra, no obstante, una manera de tratar la necesidad de circulación transfronteriza de trabajadores profesionales en un contexto de resistencia a la noción de fronteras abiertas. Esta legislación abrió el país a varias categorías de profesionales altamente especializados con experiencia occidental (por ejemplo, expertos en finanzas internacionales, en contabilidad estilo occidental, en medicina occidental, etc.), en reconocimiento a la creciente internacionalización del mundo profesional en Japón; hizo ilegal la entrada de lo que se llama "trabajo simple" (véase cap. 3 de este libro). Esto puede ser leído como importar "capital humano occidental" y cerrar las fronteras a los "inmigrantes".

Por otra parte, la necesidad de atender la circulación transfronteriza de las personas se ha tornado evidente en los acuerdos de libre comercio en el mundo menos desarrollado, notablemente en América Latina. Ha habido un fuerte incremento en la actividad en torno a la circulación internacional de personas en cada uno de los principales bloques regionales: el Mercosur, el Grupo Andino y el Mercado Común de América Central. Cada uno puso en marcha una varie-

dad de iniciativas a comienzos de la década de 1990 sobre migración laboral internacional entre sus Estados miembro. En muchos aspectos, éste es un nuevo desarrollo. Algunos de los tratados fundacionales preceden a la racha de reuniones sobre migración laboral y la circulación de personas. Pero está claro que las condiciones a comienzos de la década de 1990 forzaron esta cuestión dentro de la agenda. Cuando uno examina lo que realmente sucedió, se vuelve evidente que los mercados comunes para la inversión y el comercio en cada una de estas regiones fue activado a fines de la década de 1980. Es la incrementada circulación de capital, bienes e información bajo el impacto de la globalización, la desregulación y la privatización lo que forzó esta cuestión de la circulación de personas dentro de la agenda.

En el caso del Pacto Andino, un acuerdo sobre migración laboral fue establecido en las etapas tempranas del acuerdo de comercio. El Tratado Simón Bolívar de Integración Social y Laboral fue creado en 1973, lo que resultó en un tratado operacional, la Declaración Andina sobre Migración Laboral de 1977. Paralelamente, fueron creadas, en el Ministerio de Trabajo de cada país, agencias administrativas para implementación y vigilancia. Pero éstas, junto al acuerdo general sobre el mercado común andino, se volvieron básicamente inactivas. No fue hasta el tratado de 1989 para una estrategia andina, firmado por los presidentes de los países miembro, que fueron reactivadas. Además, la perspectiva misma del Grupo Andino ha variado desde su período más temprano, reflejando los agudos cambios en el contexto regional y el global general.[21] (Para información más detallada, incluyendo los documentos del tratado original, véase *Acuerdo de Cartagena*, 1991a, b, c; Banco Interamericano de Desarrollo/JUNAC, 1993; JUNAC-OIM, 1993; Leon y Kratochwil, 1993; OIM, 1993; Marmora, 1985a, b.)

El Mercosur, creado en 1991, representa una nueva generación de acuerdos regionales (Kratochwil, 1995). El tratado inicial fue firmado por los presidentes de la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en Asunción en 1991; pero este acuerdo actualmente absorbió acuerdos anteriores entre países de la región que han estado inactivos a medias (o totalmente) por años (Torales, 1993). Adquirió estado legal en la ley internacional con el Protocolo de Ouro Preto de 1994, que pone en marcha la Unión Aduanera. No mucho después, los responsables

[21] Un estatuto social andino fue creado con la activa participación de las uniones comerciales y el Parlamento Andino, y fue el marco regulatorio básico para la migración regional internacional. En 1992, los países miembro establecieron el Comité de Funcionarios de Migración del Grupo Andino, que incluye a los oficiales de migración de los países miembro para asesorar al JUNAC, el cuerpo técnico y administrativo del Acuerdo de Cartagena.

de migración y trabajo de los países miembro establecieron dos grupos bajo, uno de los cuales incluía una comisión sobre control migratori simplificación en el control fronterizo. Se establecieron varios comités nales y grupos se ocupan de las cuestiones generales de fronteras socia trabajo. La migración laboral es parte de varias agendas y es el tema d acuerdos. (Para información detallada, véase OIM, 1991 b; CEPAL, 1994; 1995; Marmora, 1994.)

ODECA, la Organización de Estados Centroamericanos, fue creada en el Mercado Común Centroamericano treinta años más tarde. Recién e fue creada una Organización Centroamericana de Migración (OCAM). E fueron establecidos el Parlamento Centroamericano (PARLACEM) y un Sistema de Integración Regional (SICA); ninguna de estas instituciones con la participación completa de todos los países de la región, pero el e es conseguirla. La OCAM ha estado muy activa durante los ultimos años. necesario enfatizar que las condiciones en esta región son radicalmente c tes de las de los otros dos bloques latinoamericanos: guerras civiles devas han creado grandes flujos de refugiados en toda la región y la cesación chos de los peores conflictos militares ha traído aparejados complicado de retorno. Pero mientras esto predomina, en la década de 1990 tambié visto un enorme interés en la integración económica de la región y un ligado a ella, para la circulación de personas. Éste es un esfuerzo que e fuera de la crisis de refugiados y de retorno de la migración de la región está claramente vinculado a la nueva economía de la década de 1990 información más detallada, véase Directores Generales de Migración, CEPAL, 1992; Stein, 1993; SIECA, 1991; OIM, 1991a, d; véase también I Eldrigde, 1991.)

En el caso de los Estados Unidos y su fuente mayor de inmigración, N parece que la firma del NAFTA también tuvo el efecto de activar una serie de iniciativas en relación con la migración —una especie de bilateralismo d que posiblemente representa una fase radicalmente nueva en el manejo de gración entre estos dos países—. Vale la pena dar algunos detalles sobre ell

Estados Unidos-México: ¿hacia un bilateralismo de facto?

De un modo similar a lo que fue el caso en América Latina, estamos vien reactivación de instrumentos anteriores y una actividad nueva en torr cuestión de la migración internacional. Para proveer una mejor coordi entre dos países, los presidentes Carter y López Portillo establecieron el

nismo Consultivo Estados Unidos-México. Esto eventualmente condujo, en 1981, a la formación de la Comisión Binacional Estados Unidos-México para que sirviera como foro para las reuniones entre las autoridades ministeriales de ambos países. Fue concebido como un mecanismo flexible que se reuniría una o dos veces al año. Uno de los primeros grupos de trabajo fue el grupo de acción de relaciones fronterizas, formado en 1981.

Lo que cambia a mediados de la década de 1990 es la frecuencia, el foco y el trabajo actual que se está realizando en las reuniones de los grupos de trabajo, si bien las modificaciones de 1996 en la ley de inmigración de los Estados Unidos tuvieron un efecto por lo menos congelante. El NAFTA además ha contribuido a fortalecer los contactos y la colaboración en los grupos de trabajo. Particularmente activo es el grupo de trabajo sobre migración y asuntos consulares.[22] Se convirtió en un medio efectivo para resolver serios problemas fronterizos de interés mutuo. En su comunicado conjunto del 16 de mayo de 1995, discutieron el progreso logrado en los acuerdos alcanzados en su encuentro anterior en Zacatecas, en febrero de 1995. De particular interés es la garantía de una operación segura en las fronteras, para prevenir y eliminar la criminalidad y la violencia que afecta tanto a los migrantes en tránsito como a las comunidades fronterizas. También reafirmaron su compromiso de proteger los derechos civiles y humanos de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos sin que importe su situación legal. Muchos de los miembros del grupo de trabajo de ambos países parecen convencidos de que ésta es una nueva fase sin precedentes para la colaboración y la comunicación. También es la primera vez que el gobierno mexicano se ha involucrado de tal manera con las cuestiones de la migración internacional; se sabe que en el pasado ha sustentado una posición de *laissez faire* y que no desarrolló una política al respecto.

También hay desacuerdos entre las dos delegaciones que son discutidos abiertamente. Básicamente, la delegación mexicana está profundamente preocupada por el creciente sentimiento antiinmigratorio y las medidas tomadas en los Estados Unidos. La delegación estadounidense aceptó colaborar para combatir estas situaciones. La delegación mexicana también expresó preocupación por la propuesta de los Estados Unidos de expandir y fortalecer los cercos fronterizos para mejorar la seguridad en varios lugares. Enfatizaron los efectos negativos de esta medida en las comunidades fronterizas y los esfuerzos mexicanos para resolver los problemas en los lugares más problemáticos. No obstante estos serios desacuerdos, y tal vez precisamente por ellos, ambas delegaciones están conven-

[22] La delegación estadounidense para este grupo está presidida por el secretario de Estado asistente para cuestiones consulares y el comisionado del Servicio de Inmigración y Naturalización.

cidas de la importancia de continuar la colaboración y la comunicación que mantuvieron durante los dos últimos años.

La reunión de febrero de 1995 en Zacatecas fue extremadamente importante para hacer avanzar el esfuerzo hacia una colaboración más cercana y una comunicación más abierta.[23] Uno de los acuerdos alcanzados en el encuentro de Zacatecas fue que el gobierno mexicano creara grupos para combatir la violencia en lugares fronterizos. Un esfuerzo ha sido expandir las actividades de la organización no gubernamental de derechos humanos llamada BETA. Por parte de los Estados Unidos hay ahora un panel consultivo de ciudadanos que tienen como uno de sus primeros propósitos el tratamiento de las denuncias de abusos en la frontera. Los mecanismos de coordinación fronteriza resultaron ser un modo muy efectivo y útil de tratar los problemas de la frontera, y se están organizando otros nuevos en lugares fronterizos adicionales.

Otro importante esfuerzo que resultó de la reunión de Zacatecas es facilitar la migración documentada y el retorno de los migrantes indocumentados en total concordancia con los códigos de derechos humanos. Actuando según este acuerdo, la delegación estadounidense afirmó, en un comunicado conjunto, que todas las reservas de tarjetas para cruzar la frontera han sido eliminadas en los principales puestos de entrada desde el 1° de abril de 1995. Finalmente, ambas delegaciones están desarrollando criterios, procedimientos y condiciones legales consistentes con prácticas internacionales para la repatriación segura y ordenada de los migrantes mexicanos indocumentados a los puestos de entrada dentro de México sin paradas intermedias, con un total respeto por los derechos humanos.

Ambas delegaciones reconocen que el acceso a la información necesaria sobre migración es esencial y continúan apoyando el Estudio Binacional sobre Migración en marcha, un grupo binacional de expertos. La expectativa es que esto facilitará el desarrollo de nuevas y constructivas políticas de largo plazo para tratar los flujos migratorios bilaterales.

Asimismo, hay indicaciones bilaterales de un movimiento hacia un bilateralismo de facto en relación con la migración internacional. Un ejemplo de ello es

[23] La reunión del grupo de trabajo sobre migración y asuntos consulares en Zacatecas siguió a las cuatro reuniones realizadas en 1994. La delegación mexicana estuvo encabezada por el subsecretario para asuntos bilaterales del Secretariado de Asuntos Exteriores, el subsecretario de Población y Servicios Migratorios del Instituto Nacional de la Migración. La delegación de los Estados Unidos estuvo encabezada por el comisionado del Servicio de Inmigración y Naturalización, el embajador estadounidense en México y el secretario asistente para asuntos interamericanos del Departamento de Estado. Éstas son delegaciones de un nivel relativamente elevado del gobierno; no son simplemente personal técnico.

la enorme expansión y el fuerte apoyo gubernamental recibido por el Colegio de la Frontera Norte, con oficinas centrales en las afueras de Tijuana pero con unidades a lo largo de toda la frontera. El objetivo de esta universidad es desarrollar un cuerpo de investigación y un equipo de profesionales que conciba la frontera como una región que involucra tanto a los Estados Unidos como a México. Un segundo ejemplo es la formación de un Grupo Consultivo Estados Unidos-México apadrinado por el Carnegie Endowment for International Peace de Washington, D.C. Esto busca facilitar la cooperación entre los Estados Unidos y México en cuestiones de migración y de trabajo de servicio comprometiendo a los principales formuladores de políticas y a expertos no gubernamentales de ambos países para un diálogo no oficial, *off the record*. El primer encuentro fue realizado en junio de 1995. Entre los principales representantes gubernamentales estuvieron los embajadores de ambos países.

* * *

Todos estos desarrollos tienen el efecto de: 1) reducir la autonomía del Estado en la formulación de políticas migratorias y 2) multiplicar los sectores dentro del Estado que están atendiendo la política de inmigración y, de este modo, multiplicar el espacio para los conflictos dentro del Estado. La afirmación de que el Estado está a cargo de la política de inmigración es demasiado general, y considerarlo como dado es de muy poca utilidad. La formulación de políticas relacionadas con cuestiones internacionales puede ocupar a muy diferentes sectores del gobierno. El Estado mismo no sólo se ha transformado por su participación en la economía global, sino que, por supuesto, nunca ha sido un actor homogéneo. Está constituido por múltiples organismos y fuerzas sociales. Bien podría decirse (cf. Mitchell, 1989) que, si bien el Estado tiene el control central sobre la política inmigratoria, el trabajo de ejercitar este poder muchas veces comienza con una competencia limitada entre el Estado y las fuerzas sociales interesadas. Estos grupos de interés incluyen: los negocios relacionados con el agro, la manufactura, grupos humanitarios, sindicatos, organizaciones étnicas, defensores del crecimiento cero de la población. Hoy en día tenemos que agregar a este hecho que las jerarquías de poder y de influencia dentro del Estado están siendo reconfiguradas por la promovida globalización económica.[24]

[24] Por ejemplo, un ítem de cambios internos en el Estado que puede impactar en la política inmigratoria es el predominio de los temas llamados de seguridad *soft*. De acuerdo con algunos observadores, la reciente reorganización gubernamental en los departamentos de Estado, Defensa y la CIA refleja una redefinición implícita de la seguridad nacional.

Las condiciones dentro de las cuales se elabora y se implementa la política inmigratoria en la actualidad van desde presiones de la globalización económica y sus implicaciones para el rol del Estado hasta los acuerdos internacionales sobre derechos humanos. Y el marco institucional dentro del cual la política migratoria es elaborada e implementada va desde los Estados nacionales y Estados locales hasta las organizaciones supranacionales.

¿Por qué esta transformación del Estado y del sistema interestatal importa para la inmigración? El desplazamiento de las funciones gubernamentales del Estado a entidades no estatales afecta la capacidad del Estado para controlar o mantener controladas sus fronteras y para ejercitar su poder dentro de ellas. Los nuevos sistemas de gobierno están siendo creados. Éstos pueden cada vez más entrar en conflicto con la capacidad del Estado para continuar regulando la inmigración a la vieja usanza. Además, la transformación del Estado mismo a través de su rol en la implementación de procesos globales bien puede contribuir a nuevas restricciones y a intereses creados, pero también a opciones. El predominio de organismos vinculados a una promovida globalización y la declinación de aquéllas vinculadas a cuestiones de equidad doméstica es bien probable que eventualmente tenga un efecto en la agenda sobre inmigración.

Derechos humanos y política inmigratoria

Más allá de las nuevas condiciones generadas por la globalización económica, la política y la práctica inmigratoria están cada vez más afectadas también por el nuevo régimen internacional de derechos humanos.[25] La invocación de los convenios internacionales para la elaboración de la política nacional señala, además, otro tipo de desplazamiento de las funciones gubernamentales: un desplazamiento en el proceso de legitimación. Este movimiento se aparta del estatismo –el derecho absoluto de los Estados a representar a sus pueblos en la ley internacional y en las relaciones internacionales– hacia una apertura conceptual y operacional para la emergencia de otros sujetos de, y actores en, la ley internacional. El régimen internacional de derechos humanos ha sido un mecanismo clave para comprender los problemas de aquellos hasta ahora invisibles para la ley internacional –indígenas, inmigrantes y refugiados, mujeres–. Esto ha traído aparejado un creciente número de instancias en las que un sector del Estado está en desacuerdo

[25] Ésta es una cuestión compleja que no puede ser desarrollada aquí, pero es importante incluir alguna referencia a su impacto. (Para un tratamiento completo del impacto en la política inmigratoria en particular, véase Jacobson, 1996; Heisler, 1986; véase también Soysal, 1994; Baubock, 1994; Sassen, 1996: cap. 3.)

con otro. Probablemente es más evidente en el rol estratégico que la justicia ha asumido en los países altamente desarrollados cuando se trata de defender los derechos de los inmigrantes, los refugiados y los solicitantes de asilo.

Los derechos humanos no dependen de la nacionalidad. Esto los diferencia de los derechos políticos, sociales y civiles, que están basados en la distinción entre nacional y extranjero. Los derechos humanos están más allá de estas distinciones. Aun cuando están enraizados en los documentos fundacionales de un Estado-nación, como sucede con los Estados Unidos y Francia, necesitamos entender el desarrollo específico de estos derechos durante los últimos años. Actualmente, los derechos humanos son una fuerza que puede minar la autoridad exclusiva del Estado sobre sus ciudadanos y con ello contribuir a transformar el sistema interestatal y el orden legal internacional.[26] La pertenencia a un Estado-nación territorialmente exclusiva deja de ser el único fundamento para la realización de los derechos. Todos los residentes, ciudadanos o no, pueden reclamar sus derechos humanos (Jacobson, 1996; Henkin, 1990). Ellos refuerzan el concepto de ser persona. Los códigos de derechos humanos pueden erosionar parte de la legitimidad de un Estado si éste falla en respetarlos. La condición para la legitimidad ya no es más una cuestión de autodeterminación nacional, sino de respeto por los códigos internacionales de derechos humanos (véase Franck, 1992). Éste es un cambio muy significativo en la medida en que ya no deposita automáticamente la legitimidad en la autodeterminación. Al mismo tiempo, es importante enfatizar que los derechos humanos dependen del Estado para su implementación.

La creciente influencia de la legislación sobre derechos humanos es particularmente evidente en Europa. No fue hasta la década de 1980 que lo mismo comenzó en los Estados Unidos, si bien este país se encuentra todavía atrasado.[27] Esto ha

[26] En los comienzos del siglo XX, ya había muchos instrumentos legales que promovían los derechos humanos y hacían del individuo un objeto de la ley internacional. Pero no es hasta después de la Segunda Guerra Mundial que vemos una elaboración y formalización de estos derechos; los convenios y convenciones que garantizan hoy los derechos humanos derivan de la *Declaración Universal de los Derechos del Hombre*, adoptada por las Naciones Unidas en 1948. Y no es hasta fines de la década de 1970 y en la de 1980 que hay una cantidad lo suficientemente grande de instrumentos y acuerdos que los sistemas judiciales, especialmente en Europa, regularmente invocan en sus decisiones. En el caso de las Américas, el sistema para la protección de los derechos humanos es la Comisión Interamericana de Derechos Humanos. Está basada en dos documentos legales distintivos que son la *Carta de la Organización de Estados Americanos* y la *Convención Americana sobre Derechos Humanos*, adoptadas en 1969 y puestas en vigencia en 1978. El régimen de derechos humanos de la Organización de Estados Americanos fue marcadamente reforzado por medio del protocolo de 1967, que se puso en vigor en 1970.

[27] Y su peso en muchos de los países latinoamericanos es dudoso. Para una descripción muy detallada (e inquietante) de la situación en México, véase Reding, 1995. Véase también Sikkink, 1993.

sido visto parcialmente como un resultado de las definiciones estadounidenses sobre el ser humano, las cuales han llevado a las cortes en algunos casos a tratar el tema, por ejemplo, de los inmigrantes indocumentados dentro del dominio del constitucionalismo estadounidense, en particular la idea de derechos inalienables y naturales de los pueblos y las personas, sin confines territoriales. El énfasis en las personas hace posible interpretaciones sobre los inmigrantes indocumentados de un modo que no lo sería si el énfasis estuviera puesto en los ciudadanos. No fue hasta mediados de la década de 1970 y comienzos de la de 1980 que las cortes domésticas comenzaron a considerar los códigos de derechos humanos como instrumentos normativos por derecho propio. El rápido crecimiento de la inmigración indocumentada y el sentido de la incapacidad del Estado para controlar el flujo y para regular las diferentes categorías en su población fue un factor que llevó a las cortes a considerar el régimen internacional de derechos humanos; posibilita a las cortes tomar decisiones sobre protecciones básicas de los individuos que no están formalmente considerados en el territorio nacional y en el sistema legal –básicamente, extranjeros indocumentados y refugiados no autorizados–.[28]

La creciente responsabilidad de los Estados bajo el poder de la ley de los códigos e instituciones internacionales de derechos humanos, junto al hecho de que los individuos y los actores no estatales pueden demandar a aquellos Estados en términos de estos códigos, señala un desarrollo que va más allá de la expansión de los derechos humanos dentro del marco de los Estados-nación. Para los teóricos que han adoptado una postura radical en este tema (por ejemplo, Jacobson, 1996, y Soysal, 1994) contribuye a redefinir las bases de la legitimidad de los Estados bajo el gobierno de la ley y la noción de nacionalidad. Bajo regímenes de derechos humanos, los Estados tienen que responsabilizarse cada vez más de las personas como personas más que como ciudadanos. El individuo es ahora un objeto de ley y un emplazamiento de derechos independientemente de si es ciudadano o extranjero.[29]

[28] Por ejemplo, la Declaración Universal fue citada en 76 casos federales desde 1948 hasta 1994, más del 90% de los casos tuvieron lugar desde 1980 y de éstos, el 49% involucraba cuestiones de inmigración, y el 54% si agregamos a los refugiados (Jacobson, 1996: 97). Jacobson también descubrió que el término "derechos humanos" fue mencionado en 19 casos federales antes del siglo XX, 34 casos entre 1900 y 1944, 191 casos entre 1945 y 1969, 803 casos durante la década de 1970, más de 2 mil casos durante la década de 1980 y un estimado de 4 mil durante la década de 1990.

[29] Existe todo un debate sobre la noción de ciudadanía y lo que significa en el contexto actual (véase Soysal, 1994; Baubock, 1994; Sassen, 1996: cap. 2). Una tendencia en este debate es una vuelta a las nociones de ciudades y ciudadanías, particularmente en las llamadas ciudades globales, que son, en parte, territorios desnacionalizados y que tienen altas concentraciones de no ciudada-

Los inmigrantes, al acumular derechos sociales y civiles, e incluso algunos derechos políticos, en los países de residencia han diluido el sentido de ciudadanía en la especificidad de las demandas que los ciudadanos pueden hacer al Estado (véase Bosniack, 1992). Cuando se trata de servicios sociales (educación, seguro de salud, beneficencia, beneficios por desempleo), la condisión de ciudadano es de menor importancia durante las décadas de 1970 y 1980. Lo que importaba por encima de todo era la residencia y la condición de extranjero legal. Esto comenzó a cambiar en los comienzos de la década de 1990, con una agudización del sentimiento antiinmigración, que llevó a una considerable reducción de los derechos de los inmigrantes –como es el caso en las recientes leyes aprobadas en los Estados Unidos en 1996 y en Francia en 1993–. Muchos países están dispuestos a pagar jubilaciones aun cuando los beneficiarios ya no residen allí; y algunos países incluso han otorgado el derecho a voto –por ejemplo, Suecia y Holanda–. En la mayoría de los países, a los residentes permanentes se les garantiza derechos civiles, ya sea constitucionalmente o por medio de estatutos. La pequeña diferencia entre las demandas de los ciudadanos y de los inmigrantes puede haber contribuido a una baja propensión a naturalizarse entre ciertos grupos de nacionalidades. Con los cambios de 1996 en la ley de inmigración de los Estados Unidos, que incrementan esta diferencia, hubo un fuerte aumento en las solicitudes de ciudadanía.

Incluso inmigrantes no autorizados pueden presentar algunas de estas demandas. Schuck y Martin notaron que los nuevos "contratos sociales" están siendo negociados en los Estados Unidos cada día entre los extranjeros indocumentados y la sociedad estadounidense, contratos que no pueden ser anulados mediante demandas sobre nacionalidad y soberanía. Las cortes han tenido que aceptar el hecho de los extranjeros indocumentados y extender a éstos algún tipo de reconocimiento legal y garantías de derechos básicos (véase Bosniack, 1992; Isbister, 1996). Varias decisiones han conferido importantes beneficios asociados con la ciudadanía a extranjeros indocumentados; y, si bien recientes disposiciones de las cortes en los Estados Unidos comienzan a apartarse de estos derechos, ellos permanecen como una afirmación significativa de los derechos de las personas.

---

nos de diferentes partes del mundo (por ejemplo, Holston, 1996; Knox y Taylor, 1995; *Social Justice*, 1993). El influjo creciente de los códigos de derechos humanos refuerza estas tendencias a apartarse de la nacionalidad y el territorio nacional como categorías absolutas.

Conclusión

Los desarrollos planteados aquí apuntan a una cantidad de tendencias que pueden volverse cada vez más importantes en la elaboración de políticas inmigratorias. Primero, allí donde el esfuerzo hacia la formación de espacios económicos transnacionalizados ha ido más lejos y ha sido más formalizado, se ha vuelto muy claro que los marcos existentes para la política inmigratoria son problemáticos. No es real, como se afirma muchas veces, que la coexistencia de regímenes muy diversos para la circulación del capital y de las personas esté libre de tensión y de contención. Esto es evidente en el trabajo legislativo necesario para la formación de la UE. Versiones menores de esta tensión son evidentes en la necesidad de diseñar disposiciones especiales para la circulación de trabajadores en todos los principales acuerdos de libre comercio.

Segundo, vemos el comienzo de un desplazamiento de funciones gubernamentales a instituciones no gubernamentales o casi gubernamentales. Esto es más evidente en los nuevos regímenes legales y regulatorios transnacionales en el contexto de la globalización económica. Pero también se intersecta con cuestiones migratorias, especialmente la migración de trabajadores temporarios, como es evidente en la creación de regímenes especiales para la circulación de trabajadores de servicios y personas de negocios dentro de la OMC y del NAFTA como parte de la ulterior internacionalización del comercio y la inversión en servicios. Este régimen para la circulación de trabajadores de servicios ha sido separado de cualquier noción de migración; pero de hecho representa una versión de la migración del trabajo temporario. Es un régimen para la movilidad laboral que está en buena parte bajo la vigilancia de entidades que son lo suficientemente autónomas del gobierno. En este desplazamiento podemos ver los elementos de la privatización de ciertos aspectos de la regulación de la movilidad laboral transfronteriza.

Tercero, el proceso de legitimación para los Estados bajo el gobierno de la ley demanda respeto y observancia de los códigos internacionales de derechos humanos, independientemente de la nacionalidad y de la situación legal de un individuo. Aunque la observancia sea precaria, no obstante, señala un desplazamiento mayor del proceso de legitimación. Esto es, tal vez, más evidente cuando la justicia en los países altamente desarrollados defendió los derechos de los inmigrantes, los refugiados y los solicitantes de asilo contra las decisiones de las legislaturas.

Finalmente, el Estado mismo ha sido transformado por la combinación de desarrollos. Esto es en parte así porque el Estado bajo el imperio de la ley es uno de los escenarios institucionales clave para la implementación de estos nuevos

regímenes transnacionales –ya sean los derechos globales del capital o los derechos humanos de todos los individuos independientemente de su nacionalidad–. Y esto es en parte así porque el Estado ha incorporado el objetivo de promover la economía global, como es evidente en el influjo creciente de ciertos organismos del gobierno (por ejemplo, el Tesoro) y en la declinación de otros, como aquéllos vinculados a los fondos sociales.

Dado que tantos procesos son transnacionales, los gobiernos ya no son competentes para atender algunas cuestiones mayores unilateralmente o desde los confines del sistema interestatal, estrechamente definido. Éste no es el fin de las soberanías estatales, pero ha cambiado la "exclusividad y el alcance de su competencia" (cf. Rosenau, 1992), pues hay un estrecho rango dentro del cual son operativas la autoridad y la legitimidad del Estado.

No hay duda de que parte de la tecnología intelectual que tienen los gobiernos y que les permite controlar a su población (por ejemplo, la "gubernamentalidad" de Foucault) se ha desplazado ahora a instituciones no estatales. Esto está dramáticamente ilustrado en los nuevos regímenes transnacionales privatizados para negocios transfronterizos y en el creciente poder de la lógica del mercado global de capital sobre la política económica nacional (véase Sassen, 1996: cap. 2).

Éstas son transformaciones en la formulación de lo que hablamos. Mi lectura es que sí importan. Es fácil argumentar lo contrario: el Estado sigue siendo absoluto y nada ha cambiado demasiado. Pero bien puede ser que estos desarrollos señalen el comienzo de una nueva era. Estudios sobre mentalidades han demostrado lo difícil que es para las personas reconocer cambios sistémicos en sus condiciones contemporáneas. Ver continuidad es mucho más simple y más tranquilizador.

La política oficial de inmigración no es hoy en día parte de las nuevas reglas de juego. ¿Es esto de alguna ayuda en la búsqueda de una política de inmigración más efectiva a largo plazo en el actual mundo globalizado?

2. El "problema" estadounidense de la inmigración[1]

Tradicionalmente, la inmigración despertó fuertes pasiones en los Estados Unidos. Si bien los estadounidenses se enorgullecen de su historia como "una nación de inmigrantes", cada grupo de llegados, una vez establecidos, peleó por excluir a los nuevos recién llegados. A lo largo de los dos últimos siglos, cada nueva ola de inmigrantes se ha enfrentado a una fuerte oposición por parte de los que arribaron con anterioridad, quienes insistían en que el país ya había colmado su capacidad. (La única excepción a esto fue la avidez sureña por importar cada vez más esclavos.) En la actualidad persisten esfuerzos similares por excluir a los recién llegados. Pero aquellos que quieren cerrar las puertas a la inmigración están equivocados en dos aspectos: no sólo subestiman la capacidad del país para absorber más personas, sino que también se equivocan en la apreciación de las fuerzas políticas y económicas que, en primer lugar, causan la inmigración.

Los políticos estadounidenses, así como el público, creen que las causas de la inmigración son evidentes por sí mismas: las personas que migran a los Estados Unidos lo hacen por la pobreza, el estancamiento económico y la sobrepoblación en sus propios países. Por el hecho de que la inmigración es considerada como resultado de condiciones socioeconómicas desfavorables en otros países, se supone que no tiene relación con las necesidades económicas de los Estados Unidos o con las condiciones económicas internacionales más amplias. En este contexto, la decisión se convierte en un asunto humanitario; admitimos inmigrantes por elección y por caridad, no porque tengamos un motivo económico o la responsabilidad política de hacerlo. Una política inmigratoria efectiva, para este razonamiento, es aquella que admite inmigrantes selectivamente para propósitos como la reunificación familiar y la reubicación de refugiados, mientras busca, tal vez, desalentar la migración promoviendo la inversión extranjera directa, la ayuda exterior y la democracia en los países de donde proceden los migrantes.

[1] Este capítulo fue tomado del libro de la autora; Sassen, 1988.

Si bien hay matices en las posiciones, liberales y conservadores aceptan por igual esta visión prevaleciente sobre las causas de la inmigración y la mejor manera de regularla. El único desacuerdo, de hecho, es sobre qué tan estrictamente debemos limitar la inmigración. Los conservadores generalmente sostienen que si la inmigración no es severamente restringida, pronto seremos invadidos por masas empobrecidas del Tercer Mundo, si bien la demanda de trabajo agrícola barato modera por momentos esta posición. Los liberales tienden a ser más caritativos, argumentando que los Estados Unidos, como el país más rico del mundo, puede permitirse ser generoso en ofrecer un refugio para los pobres y los oprimidos. Por lo tanto, los defensores de una política menos restrictiva notan los efectos positivos de la inmigración, como el crecimiento de la diversidad cultural y un renovado espíritu de empresariado.

No debe sorprender que las leyes de los Estados Unidos hayan reflejado los argumentos dominantes sobre los objetivos apropiados de la política inmigratoria. Las últimas dos reformas a la ley de inmigración en 1965 y 1986, buscan controlarla a través de medidas destinadas a regular quién puede entrar legalmente y evitando que los inmigrantes ilegales crucen nuestras fronteras. Al mismo tiempo, el gobierno de los Estados Unidos intentó promover el crecimiento económico de los países que envían migrantes fomentando la inversión extranjera directa y la ayuda internacional para el desarrollo orientado a la exportación, con la creencia de que mejorando las oportunidades económicas en el mundo en desarrollo se detendrá la emigración. Sin embargo, las políticas de los Estados Unidos, más allá de qué tan cuidadosamente se las haya proyectado, han fallado en limitar o en regular la inmigración del modo pretendido.

La enmienda de 1965 de la *Immigration and Naturalization Act* fue pensada para abrir el país a una mayor inmigración, pero de una manera que le permitiera al gobierno controlar los ingresos y reducir la inmigración ilegal. Buscó eliminar el prejuicio contra los no europeos de la ley anterior sobre inmigración y regular la afluencia de inmigrantes estableciendo series de categorías preferenciales dentro de un sistema relativamente elaborado de cuotas generales.[2] Bajo este sistema, se le daba preferencia a los familiares inmediatos de ciudadanos de los Estados

[2] Reformas anteriores prohibieron la inmigración de trabajadores chinos (1882), restringieron la inmigración japonesa (1907) y culminaron en la *National Origins Act* de 1924. Esta acta fue la primera ley general de inmigración que reunió el creciente número de restricciones y controles que se habían establecido durante un período de tiempo: la creación de clases de extranjeros inadmisibles, leyes de deportación, requerimientos de alfabetización, etcétera. La ley de 1965 terminó con estas restricciones. En este sentido, fue parte de un esfuerzo legislativo más amplio para terminar con muchas formas de discriminación en los Estados Unidos, tales como la discriminación de las minorías y las mujeres.

Unidos y, en menor medida, a los inmigrantes en posesión de habilidades escasas en los Estados Unidos, como enfermeras y niñeras.

La ley de 1965 produjo cambios mayores en los patrones de inmigración, pero no necesariamente los buscados. El énfasis en la reunificación familiar debería haber asegurado que el grueso de los nuevos inmigrantes viniese de países que ya habían enviado una gran cantidad de inmigrantes a los Estados Unidos –esto es, básicamente de Europa–. Pero el dramático aumento en la inmigración después de 1965 fue más que nada el resultado de una onda de migración desde la Cuenca del Caribe y el Sur y Sudeste Asiático. La falla de la política estadounidense fue particularmente evidente en el rápido aumento del número de inmigrantes indocumentados que ingresaba al país. No sólo se incrementó de manera notoria el nivel de mexicanos indocumentados, sino que se iniciaron series enteras de nuevos flujos de indocumentados en su mayoría de los mismos países que proveyeron la nueva inmigración legal.

El clamor acerca del aumento de la inmigración ilegal llevó a una serie de propuestas en el Congreso que culminaron en 1986 con la *Immigration Reform and Control Act*. Esta ley intentó racionalizar la política inmigratoria y, en particular, consignar el problema de la inmigración ilegal. Plantea un programa de regularización limitada que posibilita a extranjeros indocumentados legalizar su situación si pueden probar una residencia continua en los Estados Unidos anterior al 1º de enero de 1982, entre otros criterios de elegibilidad. Una segunda disposición de la ley busca reducir las oportunidades de empleo de los trabajadores indocumentados a través de sanciones a los empleadores que los contraten a sabiendas. El tercer elemento es un amplio programa de trabajadores-visitantes diseñado para asegurar una oferta abundante y continua de trabajadores de bajo costo para la agricultura.

Hasta ahora, la efectividad general de la ley ha sido limitada. Mientras 1,8 millones de trabajadores solicitaron la regularización de su situación[3] (un número bastante significativo, pero menor al esperado), hay una evidencia creciente de que el programa de sanciones para los empleadores ha resultado en una discriminación contra trabajadores minoritarios que son en realidad ciudadanos estadounidenses, así como en abusos contra trabajadores indocumentados. Mientras tanto, la inmigración ilegal ha continuado aparentemen-

[3] Alrededor de 1,8 millón de extranjeros se presentaron para el programa principal de legalización; además, 1,2 millón se presentaron a través de programas especiales de legalización para la agricultura. Mientras se espera que la mayoría de los que se presentaron para el programa principal obtengan la condición de residentes temporarios, se está tornando evidente que una proporción creciente no está cumpliendo con el segundo requisito del procedimiento: solicitar la residencia permanente.

te incrementándose. Los esfuerzos parlamentarios por corregir las fallas de la ley ya han comenzado. En una desviación relativamente promisoria de la política inmigratoria anterior, el Senado aprobó recientemente un proyecto de ley que busca dar una mayor prioridad a los solicitantes que satisfagan una necesidad laboral de los Estados Unidos.[4] Si bien el límite de 54 mil de estos inmigrantes por año que se ha establecido continúa siendo pequeño, la ley propuesta sentaría un importante precedente al reconocer que los inmigrantes, aunque representan tan sólo el 7% de la fuerza laboral de los Estados Unidos, han aportado el 22% del crecimiento de la fuerza de trabajo desde 1970, y al responder a los pronósticos del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos acerca de una amenazante escasez de trabajo en una variedad de ocupaciones.

Aun una versión modificada de la ley de 1986 tiene pocas posibilidades de regular de manera exitosa la inmigración por una sencilla razón: como leyes anteriores, está basada en una comprensión equivocada de las causas de la inmigración. Al concentrarse exclusivamente en los inmigrantes y en el proceso inmigratorio mismo, los que formulan las políticas inmigratorias estadounidenses han ignorado las fuerzas internacionales más amplias, muchas de ellas generadas, o al menos fomentadas, por los Estados Unidos, que han contribuido al aumento del flujo migratorio.

En las décadas de 1960 y 1970, los Estados Unidos jugaron un papel crucial en el desarrollo del actual sistema económico global. Fueron exportadores clave de capital, promovieron el desarrollo de enclaves manufactureros exportadores en muchos de los países del Tercer Mundo, y aprobaron legislación destinada a abrir su economía y la de otros países al flujo de capital, bienes, servicios e información. La emergencia de una economía global –y el papel central militar, político y económico jugado por los Estados Unidos en este proceso– contribuyó tanto a la creación de potenciales emigrantes en el extranjero como a la formación de conexiones entre países industrializados y en desarrollo, que subsecuentemente servirían como puentes para la migración internacional. Paradójicamente, las mismas medidas pensadas para desalentar la inmigración –inversión extranjera y promoción de un crecimiento orientado a la exportación en los países en desarrollo– parecen haber tenido exactamente el efecto opuesto. La prueba más clara de ello es el hecho de que muchos de los países reciente-

[4] Varias cláusulas han sido anexadas al proyecto, que van desde la concesión de una visa especial, como sucede en Hong Kong, hasta el otorgamiento de 4.800 visas al año a millonarios dispuestos a emplear al menos a diez trabajadores estadounidenses. El proyecto expande también dos preferencias de trabajadores: profesionales que sean destacados artistas e individuos en ocupaciones que no pueden ser realizadas por trabajadores estadounidenses.

mente industrializados con las tasas de crecimiento más elevadas del mundo se están convirtiendo de forma simultánea en los proveedores más importantes de inmigrantes hacia los Estados Unidos.

Al mismo tiempo, la transformación de la estructura ocupacional y de ingreso de este país –ella misma en gran parte un resultado de la globalización de la producción– ha expandido la oferta de trabajos de bajo salario. La declinación del sector manufacturero y el crecimiento del sector de servicios han incrementado la proporción de trabajos temporarios y de tiempo parcial, reducido las oportunidades de progreso dentro de las empresas y debilitado varios tipos de protección del trabajo. Esta "precarización" del mercado de trabajo ha facilitado la absorción de un ascendente número de inmigrantes durante las décadas de 1970 y 1980 –una creciente mano de obra del Tercer Mundo en lo que es supuestamente una de las economías postindustriales más importantes–.[5] Hasta que entendamos mejor las poderosas fuerzas políticas y económicas que regulan el flujo de migración internacional y nuestro propio rol en crearlas, las políticas inmigratorias estadounidenses continuarán siendo erradas y frustrantemente inefectivas.

La nueva inmigración

A fines de la década de 1960, los patrones de inmigración de los Estados Unidos comenzaron a cambiar en muy diferentes maneras. Primero, hubo un aumento significativo en los niveles anuales de entradas. De 297 mil en 1965, los niveles de inmigración crecieron hasta 373 mil en 1970, llegaron a 531 mil en 1980 y alcanzaron los 602 mil en 1986. Al mismo tiempo, hubo un cambio dramático en la composición regional de los flujos migratorios. Hasta hace tan poco como 1960, más de los dos tercios de todos los inmigrantes que ingresaban en los Estados Unidos procedían de Europa. Para 1986, la participación de Europa en las entradas anuales se redujo a un noveno, y el número actual de inmigrantes europeos ha declinado de 140 mil en 1960 a 63 mil en 1985. Hoy, la vasta mayoría de los inmigrantes hacia los Estados Unidos tiene su origen en Asia, América Latina y el Caribe.

Los asiáticos constituyen el grupo de inmigrantes legalmente admitidos de más rápido crecimiento. De 25 mil entradas en 1960, los niveles anuales de inmigrantes aumentaron a 236 mil en 1980 y a 264.700 en 1985. Mientras que estas figuras se elevaron de alguna manera por el flujo de refugiados del Sudeste

[5] Se puede encontrar una documentación detallada sobre estos temas en Sassen, 1988.

Asiático admitidos después de la Guerra de Vietnam, los refugiados representan sólo una pequeña proporción del aumento general de la inmigración asiática. De hecho, son las Filipinas, Corea del Sur y Taiwán –y no Vietnam y Camboya, que enviaron refugiados– las fuentes más importantes de inmigración asiática. Incluso en 1982, cuando el total de las entradas asiáticas alcanzaron 313 mil entradas, el nivel más alto de todos los tiempos, sólo 72 mil eran vietnamitas, un nivel que declinó a 39 mil en 1983. En la década de 1980, la inmigración asiática comenzó a incluir nuevos flujos de naciones tales como Singapur, Malasia e Indonesia, que previamente no habían sido fuentes de emigración hacia los Estados Unidos.

El aumento de la inmigración hispánica y antillana, si bien no es de tanta importancia, ha sido, no obstante, significativo. Los niveles de inmigración de América Latina y el Caribe aumentaron en la última mitad de la década de 1960; luego mostraron una declinación en los comienzos de la de 1970, antes de aumentar notoriamente otra vez en la década de 1980. Las entradas totales de hispánicos (sud y centroamericanos, excluyendo México) llegaron a 170 mil para el período entre 1965 y 1969, declinando a 149 mil entre 1970 y 1974, y aumentaron a 368 mil entre 1980 y 1985. Las entradas de antillanos fueron 351 mil durante el período entre 1965 y 1969, declinaron a 318 mil entre 1970 y 1975 y aumentaron a 445 mil entre 1980 y 1985. (Por contraste, no hubo un declive comparable en el número de inmigrantes asiáticos en la década de 1970.)

Los diez países que más inmigrantes enviaron a fines de la década de 1980 eran todos de América Latina, la Cuenca del Caribe y Asia. Entre 1972 y 1979, México, con más de medio millón de entradas anualmente, era por mucho la fuente más importante de inmigrantes legalmente admitidos, seguido por Filipinas, con 280 mil; Corea del Sur, con 225 mil, China (incluyendo tanto Taiwán como la República Popular), con 160 mil; India, con 140 mil y Jamaica, con 108.400. Con la excepción de Italia, todos los países que enviaron más de 100 mil inmigrantes por año pertenecían a la Cuenca del Caribe o a Asia. Otra fuente importante de inmigrantes fuera de estas regiones fueron Gran Bretaña, Alemania Occidental y Canadá, que enviaron alrededor de 80 mil cada año durante el período 1972-1979. Para 1987, el 43% de las 600 mil entradas eran asiáticas, el 35% latinoamericanas y caribeñas, y sólo el 10% de Europa.

Es importante notar que la nueva inmigración asiática, muchas veces considerada como predominantemente de profesionales e individuos de clase media, se está tornando cada vez más una inmigración de clase trabajadora. En muchos casos, lo que comenzó como migraciones de clases medias abrió el camino para migraciones de estratos más pobres y de inmigrantes indocumentados.

Esto ha sido cierto respecto de la migración de Corea del Sur, por ejemplo, que ahora incluye un número significativo de indocumentados y empleados en talleres donde se impone un trabajo excesivo por una escasa remuneración, así como de la migración filipina y colombiana.

Otra característica de la nueva inmigración es la importancia creciente de inmigrantes mujeres. Durante la década de 1970, las mujeres representaban el 60% del total de inmigrantes de Filipinas, el 61% de los sucoreanos, el 53% de los chinos, el 52% de los dominicanos, el 52% de los colombianos, el 53% de los haitianos y el 52% de los inmigrantes de Hong Kong. Incluso en la bien establecida corriente mexicana, tradicionalmente dominada por hombres, las mujeres representan en la actualidad la mitad de todos los inmigrantes legales.[6]

Si bien la mayor parte de las inmigrantes mujeres todavía entra como dependientes de diferentes tipos, un pequeño pero creciente número entra ahora clasificado como trabajadoras. Esto parecería indicar que un mayor número de mujeres está migrando independientemente, en algunos casos, dejando atrás a su marido e hijos. Las mujeres representaban el 45,6% de todos los inmigrantes legalmente admitidos entre 1972 y 1979, bajo la categoría preferencial de trabajadores calificados y no calificados en escasez.[7] Además, las mujeres representaron más de la mitad de las 290 mil admisiones bajo la categoría de inmigrantes no preferenciales, que consiste en los espacios que quedan disponibles cuando las cuotas preferenciales no son utilizadas por completo.[8]

Además, la nueva inmigración está caracterizada por la tendencia de los inmigrantes a agruparse en unas pocas regiones clave de los Estados Unidos. Esto también fue cierto con respecto a las inmigraciones anteriores, por supuesto; al comenzar el 1900, Nueva York, Pensilvania e Illinois atrajeron a la mayoría de los inmigrantes.[9] Hoy, no obstante, hay más puertos de entrada, un mejor desarrollo del sistema de transporte y una distribución más pareja de los trabajos –todo lo cual parece facilitar la dispersión de los inmigrantes. Sin embargo, los Estados de California y Nueva York reciben casi la mitad de todos los nuevos inmigrantes, mientras otro cuarto va a Nueva Jersey, Illinois, Florida y Texas.

[6] Para el caso de la migración mexicana indocumentada, véase R. Warren y J. S. Passel, 1983.

[7] Marion F. Houstoun *et al.* (1984), "Female predominance of immigration to the United States since 1930: a first look", en *International Migration Review*, vol. 28, núm. 4, invierno: 945.

[8] Las clases no preferenciales resultan de suscripciones no cubiertas de clases preferenciales. Las entradas no preferenciales dejaron de estar disponibles en 1978, pero recientes juicios reabrieron las admisiones en esta clase desde 1985.

[9] *Abstracts of Reports of the Immigration Commission* (1911), Senado de los Estados Unidos, 61° Congreso (Washington, D.C., U.S. Government Printing Office): 105

Por otra parte, los nuevos inmigrantes tienden a agruparse en las grandes áreas metropolitanas, como Nueva York, Los Ángeles, San Francisco, Chicago, Houston y Miami. Según el censo de 1980, cerca de un quinto de todos los residentes nacidos en el exterior de los Estados Unidos vivía en Nueva York y Los Ángeles; por contraste, estas ciudades contenían menos del 1% de la población total nacida en los Estados Unidos en 1980. Alrededor del 40% de los inmigrantes se establece en las diez ciudades más grandes del país, que juntas representan menos del 10% de la población total de los Estados Unidos. En estas ciudades, los inmigrantes constituyen una proporción de la población considerablemente mayor que en la población total del país. Así, mientras que los inmigrantes representan, como mucho, el 10% de la población total, en 1987 constituían el 30% de la población de la ciudad de Nueva York y el 15% de las poblaciones de Los Ángeles y Chicago.

La insuficiencia de las explicaciones clásicas

Las características fundamentales de la nueva inmigración –en particular, la creciente importancia de ciertos países asiáticos y de la Cuenca del Caribe como fuentes de inmigrantes y el rápido incremento de la proporción de mujeres inmigrantes– no pueden ser adecuadamente explicadas por las hipótesis prevalecientes sobre las causas de las migraciones. Incluso una rápida revisión de los patrones emigratorios revela que no hay una relación sistemática entre emigración y lo que el saber convencional considera su principal causa: la sobrepoblación, la pobreza y el estancamiento económico.

Las presiones poblacionales, sin duda, indican la posibilidad de un aumento de la emigración. Sin embargo, estas presiones –medidas ya sea por el aumento de población o la densidad de población– no son en sí mismas de gran ayuda para predecir qué países tendrán los mayores flujos de emigrantes, puesto que muchos países con poblaciones rápidamente crecientes experimentan una escasa emigración (muchos países del centro de África caen dentro de esta categoría), mientras que otros países con tasas de crecimiento poblacional mucho menores (como Corea del Sur) o con una densidad relativamente baja (como República Dominicana) son importantes fuentes de migrantes.

Ni tampoco la pobreza en sí misma parece ser una variable explicativa confiable. No todos los países con una pobreza extrema experimentan una emigración extensiva, y no todos los países con emigrantes son pobres, como lo ilustran los casos de Corea del Sur y Taiwán. La utilidad de la pobreza para explicar la migración es puesta en duda por el hecho de que los flujos migratorios

en gran escala de la mayor parte de los países asiáticos y de la Cuenca del Caribe comenzaron recién en la década de 1960, si bien muchos de ellos sufrían de pobreza desde hacía mucho tiempo.

La supuesta relación entre estancamiento económico y emigración es problemática de manera similar. Generalmente se supone que la falta de oportunidades económicas en los países menos desarrollados, tal como la mide el lento crecimiento del producto bruto nacional (PBN), juega un papel clave en inducir a los individuos a emigrar. Pero el aumento general en los niveles de emigración tuvo lugar en un período en que muchos de los países de origen experimentaban un rápido crecimiento económico. Las tasas de crecimiento anuales del PBN durante la década de 1970 oscilaban entre el 5% y el 8% para la mayor parte de los principales países de origen de migrantes. De hecho, muchos de los países emigratorios clave estaban creciendo considerablemente más rápido que otros que no experimentaban una emigración en gran escala. Corea del Sur es el ejemplo más obvio. Con una tasa de crecimiento del PBN que estaba entre las más altas del mundo durante la década de 1970, era también uno de los países cuyo nivel de migración a los Estados Unidos crecía con mayor rapidez.

Esto no significa que la sobrepoblación, la pobreza y el estancamiento económico no creen presiones sobre la migración; por su propia lógica lo hacen. Pero está claro que la identificación común de la migración con tales condiciones es extremadamente simplista. La evidencia sugiere que tales condiciones no bastan por sí mismas para producir nuevos y grandes flujos migratorios. Es necesario tomar en consideración otros factores intervinientes que actúan para transformar esas condiciones en una situación que induce a la migración.

Tómese, por ejemplo, los casos de Haití y de República Dominicana. A primera vista, los altos niveles de emigración de estos países parecen sustentar el argumento de que la sobrepoblación, la pobreza y el estancamiento económico causan la migración. Pero uno se sorprende ante el hecho de que estas condiciones estaban presentes en ambos países mucho antes de que comenzara el masivo flujo de emigrantes. ¿Qué fue, entonces, lo que produjo este súbito aumento?

En el caso de República Dominicana, la respuesta parece estar en los vínculos que se establecieron con los Estados Unidos durante la ocupación de Santo Domingo por *marines* de ese país en 1965, en respuesta a la victoria electoral del candidato presidencial de la izquierda, Juan Bosch. La ocupación no sólo resultó en un aumento de los lazos políticos y económicos con los Estados Unidos, sino que produjo también una corriente de refugiados políticos de la clase media que emigraron al país ocupante. El asentamiento de refugiados dominicanos en los Estados Unidos creó lazos familiares y personales. Estos lazos se consolidaron subsecuentemente con la inversión estadounidense en la

agricultura y la manufactura para exportación dominicanas. La migración a los Estados Unidos comenzó a incrementarse poco después, aumentando de un total de 45 mil para el período entre 1955 y 1959 a 58 mil entre 1965 y 1969. Así, los nuevos desarrollos que parecen haber coincidido con la iniciación de la emigración en gran escala fueron el establecimiento de lazos militares y personales estrechos con los Estados Unidos y la introducción de inversión directa estadounidense.

Haití, por otra parte, no estuvo sujeta a una intervención militar directa de los Estados Unidos, pero el establecimiento de vínculos con dicho país y la introducción de inversión extranjera directa parecen haber desempeñado un papel similarmente importante en la producción de emigración. Si bien Haití fue durante mucho tiempo desesperadamente pobre, la migración masiva a los Estados Unidos comenzó sólo a principios de la década de 1970. En este caso, el nuevo desarrollo o proceso interviniente clave parece haber sido la adopción de una política económica de crecimiento orientada a la exportación por parte del presidente Jean-Claude Duvalier en 1972. La economía de Haití se abrió a la inversión extranjera en la manufactura de exportación y a un desarrollo en gran escala de la agricultura comercial, con los Estados Unidos como socio clave en esta nueva estrategia. La mano de obra necesaria para estos nuevos modos de producción fue obtenida a través del desplazamiento masivo de pequeños terratenientes y agricultores de subsistencia. Esta transformación de la tradicional estructura ocupacional de Haití, en conjunción con la creciente represión gubernamental y la emergencia de lazos económicos y políticos estrechos con los Estados Unidos, coincidió con el comienzo de un flujo migratorio importante hacia este país.

En ambos casos, el establecimiento de lazos económicos, políticos y militares con los Estados Unidos parece haber sido funcional para la creación de las condiciones que permitieron la emergencia de emigración en gran escala.[10] Por lo tanto, estos vínculos desempeñaron un papel clave en la migración del Sudeste Asiático hacia los Estados Unidos. En el período que siguió a la Guerra de Corea, los Estados Unidos buscaron activamente promover el desarrollo económico del Sudeste Asiático como una manera de estabilizar políticamente la región. Además, las tropas estadounidenses se estacionaron en Corea, Filipinas e Indochina. Juntos, los intereses comerciales y militares de los Estados Unidos

[10] Véase también *Labor migration under capitalism: the Puerto Rico experience*, un estudio realizado por el equipo del Centro de Estudios Puertorriqueños, 1979 (Nueva York, Monthly Review Press); Alejandro Portes y John Walton (1981), *Labor, class and the international system*, Nueva York, Academic Press.

crearon un vasto aparato de lazos con aquellos países asiáticos que más tarde experimentarían grandes flujos migratorios hacia el primero. El masivo incremento de la inversión extranjera durante el mismo período, particularmente en Corea del Sur, Taiwán y Filipinas, reforzó estas tendencias.

En otras palabras, en la mayor parte de los países que experimentaron grandes flujos migratorios hacia los Estados Unidos, es posible identificar un grupo de condiciones y de vínculos con dicho país que, junto con la sobrepoblación, la pobreza y el desempleo, inducen a la emigración. Mientras que la naturaleza y la extensión de estos vínculos varía de un país a otro, emerge un patrón común de la intervención política y económica expansiva estadounidense con países que envían emigrantes. (Para un desarrollo completo de estos temas, véase Sassen, 1988.)

Un elemento clave de este patrón es la presencia de inversión extranjera directa para la exportación. La inversión estadounidense en los países menos desarrollados se quintuplicó entre 1965 y 1980, dirigiéndose gran parte a unos pocos países clave en la Cuenca del Caribe y el Sudeste Asiático, y una gran proporción se canalizó al desarrollo de bienes de consumo como juguetes, ropa, textiles y calzado. Las industrias que producen para la exportación son altamente intensivas en mano de obra (esto es, por supuesto, una razón primaria para ubicarlas en países de bajos salarios). La naturaleza intensiva en mano de obra de estas industrias es una razón para que muchos países de Asia y de la Cuenca del Caribe, que han sido receptores importantes de inversión extranjera directa, hayan experimentado un crecimiento en el empleo, especialmente en el sector manufacturero. (Véase, también, el capítulo 5 de este libro.)

De acuerdo con las interpretaciones tradicionales sobre las causas de las migraciones, esta combinación de tendencias económicas debería haber ayudado a evitar la emigración, o al menos a mantenerla en niveles relativamente bajos. Este efecto disuasivo debería haber sido particularmente fuerte en países con altos niveles de inversión orientada a la exportación, ya que esta forma de inversión crea más empleo —empleos ejecutivos y administrativos así como productivos— que otras. Pero han sido precisamente esos países, más exactamente los nuevos países industrializados del Sudeste Asiático, la principal fuente de nuevos inmigrantes. Entonces, ¿cómo puede la inversión extranjera, especialmente en industrias de exportación, explicar esta aparente contradicción? En particular, ¿cómo puede ser que la inversión extranjera puede producir al mismo tiempo un rápido crecimiento económico y niveles elevados de emigración?

La internacionalización de la producción

Para comprender por qué las migraciones en gran escala se han originado en países con altos niveles de creación de empleo debido a la inversión extranjera en industrias exportadoras, es necesario examinar el impacto de estas inversiones tanto en la estructura económica como en la ocupacional de los países en desarrollo.

Probablemente, el efecto individual más importante de la inversión extranjera en la producción exportadora es el desarraigo de las personas de los modos tradicionales de existencia. Desde hace mucho se reconoce que el desarrollo de la agricultura comercial tiende a desplazar a los agricultores de subsistencia, creando una oferta de trabajadores rurales asalariados y aumentando las migraciones masivas a las ciudades. En años recientes, el desarrollo en gran escala de la manufactura orientada a la exportación en el Sudeste Asiático y la Cuenca del Caribe ha tenido un efecto similar (si bien a través de mecanismos diferentes); ha desarraigado gente y creado una reserva urbana de trabajadores asalariados. Tanto en la agricultura exportadora como en la manufactura de exportación, la ruptura de las estructuras laborales tradicionales como resultado de la introducción de modos modernos de producción ha jugado un papel clave en transformar a las personas en trabajadores migratorios y, potencialmente, en emigrantes.

En la manufactura exportadora, el catalizador para la ruptura de las estructuras laborales tradicionales es el reclutamiento masivo de mujeres jóvenes para trabajos en las nuevas zonas industriales. La mayor parte de la manufactura en estas zonas es del tipo que emplea una elevada proporción de trabajadoras mujeres también en los países industrializados: ensamblado electrónico y manufactura de textiles, ropa y juguetes. El éxodo de las mujeres jóvenes a las zonas industriales típicamente comienza cuando los representantes de la fábrica las reclutan en sus pueblos y escuelas rurales; eventualmente, el establecimiento de una corriente de migración continua reduce o elimina la necesidad del reclutamiento directo.[11] La razón más obvia para el reclutamiento de mujeres es el deseo de la empresa de reducir costos, pero también hay otras consideraciones: las mujeres jóvenes en sociedades patriarcales son vistas por los empleadores extranjeros como trabajadoras obedientes y disciplinadas, dispuestas a realizar

[11] Véase, por ejemplo, Norma Diamond (1979), "Women and industry in Taiwan", en *Modern China*, vol. 5, núm. 3, julio: 317-340. En su investigación en Taiwán, uno de los países más desarrollados de Asia, Diamond encontró que las mujeres eran activamente buscadas por los representantes de las empresas que iban a los sectores rurales a reclutarlas. Alrededor del 75% de la fuerza de trabajo femenina de Taiwán está entre los 15 y los 24 años. Véase también Helen I. Safa, 1981: 418-433.

un trabajo tedioso, de alta precisión y a someterse a condiciones de trabajo que no serían toleradas en países altamente desarrollados. (Véase también el capítulo 5 de este libro.)

La movilización de grandes cantidades de mujeres hacia el trabajo asalariado tiene un efecto altamente disruptivo en los patrones de trabajo tradicionales, generalmente no asalariados. En las áreas rurales, las mujeres cumplen importantes funciones en la producción de bienes para el consumo familiar o para la venta en mercados locales. Las economías de las aldeas y de los hogares rurales dependen de una variedad de actividades económicas tradicionalmente realizadas por mujeres, que van desde la preparación de la comida hasta el tejido de telas, la confección de canastos y varios otros tipos de artesanías.[12] Todas estas actividades se ven minadas por la partida de las mujeres a las nuevas zonas industriales.

Una de las consecuencias más serias –e irónicas– de la feminización del nuevo proletariado ha sido el incremento del grupo de asalariadas, lo que contribuyó, así, al desempleo de los hombres. La competencia de la creciente oferta de trabajadoras femeninas no sólo les hace más difícil a los hombres encontrar trabajo en las nuevas zonas industriales, sino que la masiva partida de las jóvenes mujeres también reduce las oportunidades de éstos de vivir en las zonas rurales, donde las mujeres son socias clave en la lucha por la supervivencia. Además, en algunos de los países más pobres y menos desarrollados, la producción orientada a la exportación que emplea primariamente mujeres ha reemplazado formas más diversificadas de crecimiento económico orientadas al mercado interno y que típicamente a la vez emplean hombres. Las impresionantes figuras de crecimiento en el empleo, registradas para casi la mayoría de los países de emigración en los últimos años, ha oscurecido la realidad de que el crecimiento basado en la exportación puede conducir al desempleo de algunos grupos aun cuando cree trabajo para otros.[13]

Tanto para los hombres como para las mujeres, la ruptura de los modos tradicionales de ganarse la vida y el influjo creciente del desarrollo orientado a la exportación convierten al trabajo asalariado cada vez más en una proposición de una sola vía. Con la reducción de las oportunidades económicas tradicionales en las áreas rurales, se torna difícil, cuando no imposible, para los trabajado-

[12] Véase E. Boserup, 1970; también E. Boulding, 1980.

[13] En un examen detallado del impacto ocupacional de la industrialización orientada a la exportación, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) encontró que, en general, este tipo de desarrollo elimina más trabajos que los que crea, por su efecto disruptivo en el sector manufacturero nacional, especialmente en los países menos desarrollados del Caribe y del Sudeste Asiático. ONUDI (1979), *World industry since 1960: progress and prospects*, Viena.

res retornar al hogar cuando son despedidos o no encuentran trabajo. Éste es un problema particularmente serio para las mujeres en las nuevas zonas industriales, que muchas veces son despedidas después de un breve período de empleo. Después de tres a cinco años de ensamblar componentes bajo microscopios, estas trabajadoras sufren generalmente de dolores de cabeza y una visión deteriorada. Con el objeto de mantener los salarios bajos y reemplazar trabajadoras cuya salud comienza a fallar, las empresas despiden continuamente a sus trabajadoras más antiguas y contratan grupos de mujeres más jóvenes, más sanas y más dóciles.[14] Además, a fines de la década de 1970 y comienzos de la siguiente, muchas compañías comenzaron a mudar sus plantas desde viejas zonas manufactureras exportadoras, donde habían finalizado las concesiones impositivas de los gobiernos locales, hacia "nuevos" países como Sri Lanka e Indonesia, donde la mano de obra era aún más barata. Todas estas tendencias han contribuido a la formación de una comunidad de potenciales migrantes en los países en desarrollo como Filipinas, Corea del Sur, Taiwán y los países de la Cuenca del Caribe. Personas que han sido desarraigadas de sus tradicionales modos de vida, luego dejadas desempleadas y desocupadas, puesto que las empresas exportadoras contratan trabajadores más jóvenes o trasladan la producción a otros países, no ven otra opción que la emigración, especialmente si una estrategia de crecimiento orientada hacia la exportación ha debilitado la economía orientada al mercado doméstico del país.

Pero el papel jugado por la inversión extranjera para posibilitar la emergencia de flujos emigratorios en gran escala no termina ahí. Además de erosionar las estructuras ocupacionales tradicionales y crear una comunidad de potenciales emigrantes, la inversión extranjera en una producción para la exportación contribuye al desarrollo de vínculos económicos, culturales e ideológicos con los países industrializados. Estos vínculos tienden a promover la noción de emigración tanto directa como indirectamente. Los trabajadores actualmente empleados en el sector exportador –ya sean gerentes, secretarias o ensambladores– pueden experimentar el mayor grado de occidentalización y estar estrechamente conectados con el país que provee el capital extranjero; después de todo, ellos están usando su fuerza laboral para producir bienes y servicios para personas y empresas en países desarrollados. Para estos trabajadores, ya orientados a prácticas y modos de pensar occidentales en su experiencia cotidiana en el trabajo, la distancia entre la planta o la oficina *offshore* y un trabajo comparable en el

[14] Véase June Nash y María Patricia Fernández Kelly (1983), *Women and men in the international divisions of labor*, Albano, Nueva York, SUNY Press. Véase también la película *The global assembly line*, de Lorraine Gray.

país industrializado mismo está subjetivamente reducida. No es difícil ver cómo estos individuos pueden llegar a considerar la emigración como una opción seria. (Véase también el próximo capítulo acerca de cómo esto puede estar ocurriendo con la producción *offshore* japonesa.)

Además del impacto directo en los trabajadores del sector exportador, los vínculos creados por la inversión extranjera directa también tienen un efecto occidentalizador generalizado en el país menos desarrollado y en su pueblo. Este efecto "ideológico" de promover la emigración no debe ser subestimado; hace de la emigración una opción no sólo para aquellos individuos empleados en el sector exportador, sino también para el resto de la población. No obstante, un número mucho mayor de personas que aquellas directa o indirectamente empleadas en plantas y oficinas propiedad de extranjeros se convierten en candidatos para la emigración. De hecho, los trabajadores efectivamente empleados en plantas, oficinas y plantaciones extranjeras pueden no ser aquellos que más probablemente harán uso de estos vínculos y emigrarán.

Si bien la inversión extranjera, junto con otros vínculos políticos, militares y culturales, ayuda a explicar cómo la emigración se vuelve una opción para gran cantidad de individuos de algunos países en desarrollo, no explica del todo por qué los Estados Unidos han sido indiscutiblemente el destino principal para los migrantes. Después de todo, Japón, Alemania, Holanda y Gran Bretaña tienen inversiones directas en los países en desarrollo. La evidencia parece sugerir que dada una relación compleja e indirecta entre la inversión extranjera y la migración, el origen nacional del capital extranjero que ingresa a un país puede importar menos que el tipo de producción al que se aplica (por ejemplo, producción de exportaciones intensivas en mano de obra) y que los otros vínculos que los países receptores pueden haber establecido ya con los países que introducen el capital. Sin embargo, los altos niveles de inversión extranjera japonesa en la producción de exportación durante la década del setenta, bien pudieron haber promovido la migración hacia los Estados Unidos, porque este país tenía un mayor número de otros vínculos con los países en desarrollo en un momento –una función de su dominio económico y militar– y era presumiblemente considerado como más hospitalario para la inmigración.

Es en este contexto que la liberalización, en 1965, de la ley de inmigración de los Estados Unidos y la inalterable imagen de este país como país de oportunidades adquieren significación. La convicción entre los futuros emigrantes de que los Estados Unidos ofrecen oportunidades ilimitadas y abundantes posibilidades de empleo, al menos en relación con otros países, tuvo el efecto de hacer de la "emigración" algo idéntico a la "emigración a los Estados Unidos". Esto ha

llevado a crear un patrón de migración hacia los Estados Unidos que se retroalimenta. A medida que la inversión extranjera crea nuevos puentes (en conjunción con la actividad política y militar) y se refuerzan por la existencia de oportunidades económicas en los Estados Unidos, la nueva migración resultante crea puentes o vínculos adicionales entre los Estados Unidos y los países de emigración. Éstos, en cambio, sirven para facilitar futuras emigraciones hacia los Estados Unidos, más allá del origen de la inversión extranjera que creó, en un comienzo, las condiciones para la emigración.

Si bien los Estados Unidos continúan siendo el destino más importante para los migrantes, la reciente experiencia de Japón puede ser un dato de lo que trae el futuro. A medida que Japón se convierte en una potencia líder de la economía global y el mayor inversor en el Sudeste Asiático durante la década del ochenta, una combinación familiar de procesos facilitadores de la migración parecen haberse puesto en marcha: la creación de vínculos que eventualmente sirven como puentes para los potenciales emigrantes, y el surgimiento de la emigración hacia Japón como algo que los futuros emigrantes consideran una opción real. (Esto es discutido más adelante en el próximo capítulo.)

La nueva demanda de mano de obra en los Estados Unidos

A primera vista, tanto el enorme flujo de inmigrantes hacia los Estados Unidos durante las pasadas dos décadas como su agrupamiento en áreas urbanas parecen desafiar la lógica económica. ¿Por qué un creciente número de inmigrantes vinieron a este país en un momento de elevado desempleo general y grandes pérdidas de empleos en los sectores manufacturero y comercial? ¿Y por qué se asentaron predominantemente en las ciudades estadounidenses más grandes, cuando muchas de ellas estaban en severa declinación como centros de industria liviana y otras industrias que tradicionalmente emplearon inmigrantes? La liberalización de la legislación sobre inmigración después de 1965 y la existencia previa de comunidades de inmigrantes en los mayores centros urbanos sin duda jugaron cierto papel en atraer inmigrantes de los más antiguos países de emigración, básicamente europeos. Pero la razón más importante para la continuación de los enormes flujos entre los nuevos grupos de inmigrantes ha sido la rápida expansión de la oferta de empleos de bajo salario en los Estados Unidos y la precarización del mercado de trabajo en conjunción con las nuevas empresas en crecimiento, particularmente en las grandes ciudades. (Estos temas son discutidos en detalle en los capítulos 6 y 7.)

De este modo, cualquier análisis de la nueva inmigración está incompleto sin un examen de los cambios en la demanda laboral en los Estados Unidos. De hecho, uno puede argumentar que mientras que la internacionalización de la economía ha contribuido a la *iniciación* de los flujos de migración laboral hacia los Estados Unidos, su *continuación*, en niveles elevados y cada vez más altos, está directamente relacionada con la reestructuración económica estadounidense. Esta reestructuración también permite explicar la concentración de la mayor parte de los nuevos inmigrantes en las grandes ciudades.[15]

El incremento de los empleos de bajo salario en los Estados Unidos es, en parte, un resultado del mismo proceso económico internacional que ha canalizado inversión y empleos manufactureros a países de bajos salarios. A medida que la producción industrial se ha desplazado a otros destinos ultramarinos, la tradicional base manufacturera estadounidense se ha erosionado y ha sido parcialmente reemplazada por un sector manufacturero degradado, caracterizado por una oferta creciente de empleos productivos pobremente pagados, semicalificados o no calificados en absoluto. Al mismo tiempo, el rápido crecimiento del sector de servicios ha creado un vasto número de empleos de bajo salario (además del muy publicitado incremento en trabajos muy bien pagos en bancos de inversión o empresas consultoras). Ambos nuevos sectores en crecimiento están concentrados en las grandes ciudades. Por otra parte, estas ciudades han visto realzada su importancia económica como centros para la administración y los servicios de la economía global; así como Detroit perdió empleos a favor de las factorías ultramarinas, Nueva York y Los Ángeles ganaron empleos administrando y sirviendo a la red global de factorías.

Estas tendencias llevaron a una creciente polarización de la estructura de ingresos de los Estados Unidos desde fines de la década de 1970. Junto a una importante caída en el número de empleos de ingreso medio manuales o no manuales, ha habido un modesto incremento en el número de empleos de alto ingreso, profesionales y ejecutivos, y una vasta expansión en la oferta de empleos de bajo salario. Entre 1963 y 1973, nueve de cada diez trabajos creados pertenecían al grupo de ingreso medio, mientras que el número de empleos de elevado salario se estaba reduciendo. Desde 1973, por contraste, sólo uno de cada dos empleos nuevos ha estado en la categoría de ingreso medio. Si se toma en consideración el aumento en el número de trabajadores estacionales y de tiempo parcial, entonces, la creciente desigualdad dentro de la mano de obra es

[15] Véase el próximo capítulo para una discusión acerca de cómo estas tendencias hacia la precarización operan también en las mayores ciudades de Japón. Éste es un proceso importante que facilita la incorporación al mercado laboral de la nueva inmigración en Japón.

todavía más pronunciada. La proporción de empleos de tiempo parcial aumentó del 15% en 1955 al 22% en 1977.[16] Para 1986, los trabajadores de tiempo parcial representaban un tercio de la mano de obra; alrededor del 80% de estos 50 millones de trabajadores gana menos de 11 mil dólares por año.[17]

Estos cambios se han reflejado en una declinación de los salarios promedio y en una creciente polarización de la distribución del ingreso. Los salarios promedio semanales, ajustados por la inflación, que aumentaron sin cesar durante el período de posguerra y que llegaron a su pico en 1973, se estancaron durante el resto de esa década y cayeron durante la década de 1980. Esta declinación estuvo acompañada por un incremento en el grado de desigualdad en la distribución del ingreso, una tendencia que emergió por primera vez en la década de 1970 y que se aceleró durante la de 1980.[18] Un informe presentado recientemente por un equipo de la House Ways and Means Committee [Comité de Medios y Arbitrios de la Casa Blanca] encontró que desde 1979 hasta 1987 el quinto inferior de la población experimentó una declinación del 8% en su ingreso personal, mientras que el quinto superior lo incrementó el 16%.[19]

[16] Paul Blumberg, 1980: 67 y 79; W. V. Deutermann Jr. y S. C. Brown (1978), "Voluntary part-time workers: a growing part of the labor force", en *Monthly Labor Review*, núm. 101, junio.

[17] Bennett Harrison y Barry Bluestone (1988), *The great u-turn*, Nueva York, Basic Book. Incluso el gobierno de los Estados Unidos, en un esfuerzo por recortar los costos del trabajo, alentó el uso creciente de trabajadores de tiempo parcial y temporarios es sus propias contrataciones. El resultado ha sido una tendencia en aumento a la subcontratación de servicios como preparación de comida, mantenimiento de edificios, almacenamientos y procesamiento de datos. U.S. Congressional Budget Office (1987), *Contract out: potential for reducing federal costs*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, junio.

[18] Debe notarse que, a pesar de un incremento en las familias con múltiples ingresos y un aumento en los pagos transferidos, la distribución del ingreso familiar en los Estados Unidos también se ha vuelto más desigual. Blumberg encontró que el ingreso familiar ajustado por la inflación aumentó el 33% entre 1948 y 1958 y el 42% entre 1958 y 1968, pero tan sólo el 9% entre 1968 y 1978. El ingreso familiar medio se mantuvo en aumento a través de todo el período de posguerra, pero se estancó en 1973. Blumberg, 1980.

[19] Linda Bell y Richard Freeman (1987), "The facts about rising industrial wage dispersion in the U.S." en *Proceedings*, Industrial Relations Research Association, mayo; Organization for Economic Cooperation and Development (1985), *OECD Employment Outlook*, París, OECD: 90-91. Varios análisis sostienen que el incremento de la desigualdad en la distribución de ingresos es una función de los cambios demográficos, especialmente de la creciente participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y del gran número de trabajadores jóvenes de la generación del *baby boom*. Ambas categorías de trabajadores tradicionalmente ganan menos que los hombres adultos blancos. Véase Robert Z. Lawrence, 1984. De todos modos, cuando Harrison y Bluestone (1988) analizaron los datos controlando diversas variables demográficas así como el cambio a una economía de servicios (otra categoría con preponderancia de bajos ingresos), encontraron que estas variables

Como se mencionó anteriormente, un generador importante de empleos nuevos de bajo salario ha sido el degradado sector manufacturero. Este sector de la economía estadounidense fue creado por la convergencia de tres tendencias: la reorganización social del proceso de trabajo, básicamente la práctica creciente de subcontratar afuera el trabajo de producción y de servicios y la expansión de los *sweatshops** y del trabajo industrial doméstico (todo lo cual tiene el efecto de aislar a los trabajadores y evitar que se unan para defender sus intereses); la transformación tecnológica del proceso laboral, que ha degradado los niveles de calificación requeridos para una variedad de trabajos al incorporar habilidades a las máquinas y las computadoras; y el rápido crecimiento de las industrias de alta tecnología que emplean un gran número de trabajadores productivos de bajo salario. De un modo sorprendente, esta degradación de los niveles de habilidad y de salario de los empleos de la producción industrial ha tenido lugar en un amplio espectro de industrias, desde las más atrasadas hasta las más modernas. Así, si bien las industrias de la indumentaria y la electrónica parecen, a primera vista, tener muy poco en común, ambas han producido un gran número de empleos de bajo salario que requieren de pocas habilidades. Ambas industrias han hecho uso de procesos de producción no convencionales como los *sweatshops* y el trabajo industrial doméstico. Además, ambas han contribuido a la privación de los derechos de los trabajadores, como lo demuestra la declinación de la pertenencia a sindicatos en áreas de alta tecnología de rápido crecimiento, como los condados de Los Ángeles y Orange, en California.[20]

De todos modos, más importante que el degradado sector manufacturero como fuente de nuevos empleos de bajo salario es el crecimiento del sector de servicios.[21] A diferencia de la manufactura tradicional, que está caracterizada

---

demográficas no explicaban adecuadamente la mayor desigualdad en la distribución de ingresos. Más bien descubrieron que *dentro* de cada grupo (por ejemplo, mujeres blancas, trabajadores jóvenes, hombres blancos adultos, etc.) ha habido un aumento en la desigualdad de ingresos. También observaron que el crecimiento del sector de servicios es responsable de un quinto del aumento en la desigualdad, pero que la mayor parte del crecimiento de la desigualdad ocurrió *dentro* de las industrias. (Véase su apéndice Tabla A.2 para el análisis de dieciocho factores demográficos, sectoriales y regionales.) Los autores explican la incrementada desigualdad en la distribución de ingresos en términos de reestructuración de salarios y horas de trabajo (capítulos 2 y 3).

* Talleres donde se impone un trabajo excesivo por una escasa remuneración. [N. de la T.]

[20] Véanse varios artículos sobre este tema en Nash y Fernández Kelly, 1983.

[21] La declinación de la producción masiva como fuerza central del crecimiento nacional y la transferencia a los servicios como el sector económico clave han contribuido a la desaparición de una gran cantidad de acuerdos económicos y sociales. En el período de posguerra, la economía funcionó de acuerdo con una dinámica que transmitía los beneficios provenientes del núcleo de las industrias manufactureras a sectores más periféricos de la economía. Los

por la preponderancia de los empleos de ingreso medio, la mayoría de los trabajos de servicios tienden a estar muy bien pagados o muy pobremente, con relativamente pocos empleos en el rango medio. Las industrias en crecimiento en la década de 1980 –finanzas, seguros, inmobiliarias, comercio minorista y servicios para empresas– se caracterizan por la gran proporción de empleos de bajo salario, sindicatos débiles –si es que los hay– y una elevada proporción de trabajadores de tiempo parcial y de mujeres. Vendedores, meseras, secretarias y conserjes están entre las ocupaciones en aumento. El Bureau of Labor Statistics reportó disminuciones en los ingresos reales en estas industrias desde la década de 1970.[22] (Para una actualización, véase el capítulo 7 de este libro.)

Además de emplear trabajadores de bajo salario directamente, el expandido sector de servicios también crea empleos de bajo salario indirectamente, a través de la demanda de trabajadores para servir los requerimientos de los estilos de vida y de consumo de la creciente clase profesional y ejecutiva de elevados ingresos. La concentración de estos trabajadores de elevados ingresos en las

---

beneficios de la estabilidad de precios y de mercado y los aumentos en la productividad fueron transferidos a un segundo grupo de empresas que incluía a proveedores y subcontratistas así como a industrias menos directamente relacionadas. Si bien siguió habiendo empresas y trabajadores que no se beneficiaban de este "efecto sombra", su número fue probablemente pequeño durante el período de posguerra. En los comienzos de la década de 1980, el efecto sombra y el poder de fijar los salarios de las industrias líderes se habían erosionado significativamente. La importancia de esta combinación de procesos para la expansión de la clase media y el aumento general de los salarios puede ser vista en la comparación de los datos del período de posguerra con las tendencias del ingreso durante las últimas dos décadas. Sobre el significado de este proceso para la clase media en la década de 1980, véase Barbara Ehrenreich (1989), *Fear of falling*, Nueva York, Panteón.

[22] Véase Robert G. Sheets, Stephen Nord y John J. Phelps (1987), *The impact of service industries on underemployment in metropolitan economies*, Lexington, Mass., D.C. Health and Co. Una medida general del peso de los empleos de bajo salario en las industrias de servicios puede ser encontrada en este estudio, que es el análisis más detallado del impacto del crecimiento de los servicios en la creación de empleos de bajo salario en las mayores áreas metropolitanas utilizando datos censales de 1970 y 1980. Los autores descubren que, desde 1970 hasta 1980, ciertas industrias de servicios tuvieron un efecto significativo en el crecimiento de lo que ellos definen como subempleo, esto es, empleo pagado con salarios por debajo de los niveles de pobreza en las cien áreas metropolitanas más importantes. La contribución relativa más elevada resultó de lo que los autores llaman "servicios corporativos" (finanzas, seguros, inmobiliarias, servicios legales, organizaciones de miembros y servicios profesionales); de manera tal que el 1% de incremento en el empleo en estos servicios resultaba en el 0,37% de incremento en empleos de bajo salario de tiempo completo anuales, mientras que el 1% de incremento en servicios distributivos resultaba en el 0,32% de incremento en tales empleos. La industria minorista tuvo el mayor efecto en la creación de empleos de bajo salario de tiempo parcial anuales, de manera tal que el 1% de incremento en el menudeo resultaba en el 0,88% de incremento en esos empleos.

ciudades más importantes ha facilitado la rápida restauración de propiedades comerciales y residenciales, que a su vez ha creado una necesidad de legiones de trabajadores de bajo salario –servidores residenciales, trabajadores de restaurantes, preparadores de comida *gourmet* y especializada, paseadores de perros, mensajeros, limpiadores de departamentos, cuidadores de niños, etcétera–. El hecho de que la mayoría de estos empleos están "en negro" ha significado la rápida expansión de una economía informal en muchas de las ciudades estadounidenses más importantes. Por una variedad de razones, es más probable que los inmigrantes, y no los ciudadanos estadounidenses, ocupen estos empleos: estos trabajos están mal pagados, ofrecen poca seguridad en el empleo, generalmente requieren pocas habilidades y poco conocimiento del inglés, y con frecuencia involucran indeseables noches y fines de semana. Además, la expansión de la economía informal facilita la entrada de trabajadores indocumentados a estos trabajos. (Véase el capítulo 7 de este libro.)

Ya sea en el sector de servicios o en el degradado sector manufacturero, los nuevos empleos de bajo salario atraen grandes cantidades de inmigrantes. Significativamente, hasta los inmigrantes con mucha educación y calificación, cuando llegan a los Estados Unidos, tienden a gravitar hacia los sectores de bajo salario de la economía.[23] La creciente absorción de inmigrantes educados está parcialmente ligada al crecimiento de empleos administrativos y técnicos en el sector de servicios y a la creciente precarización del mercado de trabajo para estos empleos.

Así, mientras la reubicación de la manufactura en países menos desarrollados ha contribuido a promover la emigración de esos países, la concentración de las funciones de servicios y de gerenciamiento en las grandes ciudades estadounidenses ha creado condiciones para la absorción del flujo de inmigrantes en Nueva York, Los Ángeles, Miami, Chicago y Houston. El mismo grupo de procesos que ha promovido la emigración de muchos países rápidamente industrializados ha promovido simultáneamente la inmigración a los Estados Unidos.

El hecho de que los generadores primarios de empleos de bajo salario son los sectores de mayor crecimiento, como los de alta tecnología y servicios, en vez de los sectores declinantes de la economía estadounidense, sugiere que la oferta de esos empleos de bajo salario probablemente continuará expandiéndose en el futuro inmediato. Mientras lo haga, es probable que el flujo de trabajadores inmigrantes para ocupar tales empleos también continúe.

[23] De acuerdo con el Servicio de Naturalización e Inmigración, el 25% de los inmigrantes de ambos sexos que entraron entre 1985 y 1987 reportó ocupaciones gerenciales y profesionales, y alrededor del 48% reportó ser operador (una amplia categoría de trabajos que va desde trabajador en la línea de ensamblado a operador de ascensores), jornalero o trabajador agrícola.

Hacia una política inmigratoria viable

El talón de Aquiles de la política inmigratoria estadounidense ha sido su insistencia en considerar la inmigración como un proceso autónomo no relacionado con otros procesos internacionales. Es necesario por ahora que quede claro que poderosas fuerzas internacionales están en acción detrás de la salida de emigrantes del mundo en desarrollo y del ingreso de inmigrantes a los Estados Unidos. No obstante, las autoridades estadounidenses y el público en general persisten en ver la inmigración como un problema cuyas raíces están exclusivamente en la insuficiencia de las condiciones socioeconómicas en el Tercer Mundo más que como un producto colateral de la intervención estadounidense en la economía global. Como resultado, fallan en reconocer que es improbable que las propuestas que dominan el debate sobre política inmigratoria –sanciones a los empleadores, deportación de inmigrantes ilegales, aumento de las patrullas fronterizas– detengan el flujo.

La ley de inmigración de 1986, ostensiblemente diseñada para racionalizar la política inmigratoria, no sólo ha fallado en disminuir la inmigración, sino que amenaza con dañar tanto a nuestra propia sociedad como a los inmigrantes mismos. El programa de sanciones a los empleadores consolidará una oferta de trabajadores de bajo salario debilitados, al restringir además las oportunidades de empleo de inmigrantes indocumentados que no califican para la regularización. La combinación de estas sanciones y el programa de regularización que excluye a una gran cantidad de inmigrantes indocumentados contribuirán a la formación de una subclase de inmigrantes que está en desventaja tanto legal como económicamente. Es probable que el expandido programa de trabajadores visitantes obstaculice los esfuerzos de los trabajadores agrícolas domésticos por mejorar sus propios salarios y condiciones de trabajo. Además, éste programa de trabajadores visitantes puede originar el desarrollo de nuevos vínculos con el país que envía trabajadores agrícolas, logrando así el indeseado efecto de facilitar una nueva migración ilegal fuera de los límites del programa.

Una política inmigratoria viable debe estar basada en el reconocimiento de que los Estados Unidos, como mayor poder industrial y proveedor de inversión extranjera, tiene un cierto grado de responsabilidad por la existencia de los trabajadores migrantes internacionales. Las políticas anteriores hacia los refugiados de guerra pueden servir como modelo para una nueva política inmigratoria. Pocas personas afirmarían que los flujos de refugiados de Indochina después de la Guerra de Vietnam fueron causados por la sobrepoblación o el estancamiento económico, si bien la región, de hecho, sufría esos problemas. En cambio, está ampliamente aceptado que las actividades militares estadouni-

denses fueron en cierto grado responsables de la creación de los flujos de refugiados. Cuando los Estados Unidos otorgaron a los refugiados de Indochina ciertos derechos para asentarse en el país, estaban reconociendo esta responsabilidad, al menos indirectamente. Un reconocimiento similar es necesario en el caso de las migraciones laborales.

Cuando redactan leyes en la mayor parte de las áreas de las relaciones exteriores, los legisladores generalmente se esfuerzan en sopesar los diferentes grados de responsabilidad de los actores y toman en consideración fenómenos tan complejos como la globalización de la producción y el flujo internacional de capital e información. ¿Por qué, entonces, no es posible tomar en cuenta consideraciones similares en el diseño de la política inmigratoria? Sin duda, la migración internacional presenta problemas especiales en este aspecto porque la relación de la inmigración con otros procesos internacionales no es claramente visible o fácilmente comprensible. Pero la aproximación demasiado simplista que la mayor parte de los legisladores ha adoptado hasta ahora ha obstaculizado seriamente la puesta en marcha de una política inmigratoria justa y efectiva. Las precisas características de esta política tendrán que ser elaboradas mediante más estudio y debate. Pero una cosa está clara: la política inmigratoria estadounidense continuará siendo poco productiva mientras siga colocando la responsabilidad por la formación de migraciones internacionales exclusivamente sobre los hombros de los inmigrantes mismos.

3. Internacionalización económica: la nueva migración en Japón y los Estados Unidos[1]

La proposición general sostenida en este capítulo es que las migraciones internacionales son parte de procesos sociales, económicos y políticos más amplios. Si bien los individuos experimentan la migración como un resultado de sus decisiones personales, la opción de migrar es ella misma producida socialmente. Dado que los flujos inmigratorios tienden a compartir muchas características, esta perspectiva se pierde fácilmente en el análisis de la inmigración o se torna tan general como para perder poder explicativo. Un ejemplo es la noción de que la pobreza como tal es un factor que impulsa la migración; sin embargo, muchos países con gran pobreza carecen de una historia de emigración significativa. Son necesarias una serie de otras condiciones para convertir a la pobreza en un factor impulsor.

Este capítulo explora si los procesos concretos a través de los cuales la internacionalización económica y, más específicamente, la globalización liga a los principales países que reciben inmigrantes con los países que los envían son una forma de esta incorporación. En otro lugar he desarrollado un análisis semejante para el caso de los Estados Unidos, y, además, en términos más teóricos (Sassen, 1988). Una nueva inmigración ilegal hacia Japón plantea cuestiones concernientes al impacto de la internacionalización de la economía japonesa en la formación de este flujo.

Japón nunca tuvo inmigración, si bien tiene una historia, aunque breve, de reclutamiento de trabajo forzado, colonización y emigración. No se cree en las contribuciones positivas hechas por la inmigración. El concepto de "inmigración" no existía en su ley sobre la entrada y la salida de extranjeros. Sin embargo, desde mediados de la década de 1980 ha habido una inmigración creciente de Corea del Sur, Bangladesh, Tailandia, Filipinas, Pakistán, Malasia e Irán. Japón es en la actualidad un importante donante de ayuda exterior, inversor y exportador

[1] La autora reconoce el apoyo brindado por la Fundación Russell Sage mientras fue estudiante visitante en 1992-1993, y agradece particularmente a Vivian Kaufman por su invaluable asistencia en este capítulo.

de una gran cantidad de bienes de consumo a los países de donde provienen la mayoría de sus nuevos inmigrantes, excepto Irán. Esto pudo haber creado lazos objetivos y subjetivos entre esos países y Japón, lo que contribuye a una reducción de la distancia sociológica por la familiarización de las personas con Japón. Los Estados Unidos han jugado un papel similar en regiones y países de donde proceden la mayoría de sus inmigrantes. Además, regiones con tradiciones de emigración –tales como algunos estados de Bangladesh– han añadido Japón a sus posibles destinos, además de los países del Medio Oriente miembros de la OPEP.

La primera sección de este capítulo se consagra brevemente al impacto de la internacionalización económica en la formación de nuevos flujos migratorios en general. La segunda sección examina tanto la magnitud como las formas de la reciente presencia de Japón en el Sur y Sudeste Asiático. La tercera y la cuarta sección consideran brevemente las cuestiones políticas en los Estados Unidos y en Japón durante los últimos años. El tema político es ahora de gran interés en este último país. Como resultado de un intenso debate de dos años, fue aprobada una nueva ley que se puso en vigencia en junio de 1990, pero resultó inadecuada y ya se encuentra en revisión. Esto nos recuerda los eventos en los Estados Unidos: tan pronto se aprobó la largamente debatida *Immigration Reform and Control Act*, fue atacada, y en 1990 fue firmada una nueva ley sobre inmigración. La quinta sección provee evidencia de inmigración ilegal hacia Japón. La sexta sección discute las condiciones en los países receptores que hacen posible la adaptación de los inmigrantes con la idea de entender cómo los inmigrantes ilegales en Japón pueden ser parte de la economía japonesa, con empleadores japoneses profundamente imbuidos de una cultura antiinmigración.

Internacionalización económica e inmigración

Las migraciones no ocurren simplemente; son producidas. Y las migraciones no involucran sólo cualquier combinación posible de países; responden a un patrón. Además, el empleo de inmigrantes también responde a un patrón; los inmigrantes raramente tienen la misma distribución ocupacional e industrial que los ciudadanos de los países receptores. Y mientras parece que las migraciones estuvieron siempre presentes, distintas fases y patrones son claramente discernibles durante los últimos dos siglos.

La migración masiva durante el siglo XIX realizó una contribución integral a la formación de un sistema económico transatlántico. Antes de este período, los movimientos de trabajadores a través del Atlántico habían sido forzados (notablemente, la esclavitud) por lo general desde los territorios colonizados de Áfri-

ca y Asia. De un modo similar, la migración hacia Gran Bretaña durante la década de 1950 se originó en lo que una vez habían sido territorios británicos, y la migración hacia Europa Occidental durante las décadas de 1960 y 1970 ocurrió dentro de un contexto de reclutamiento directo y de dominio regional europeo sobre el Mediterráneo y algunos países europeos orientales.

La reanudación de la inmigración masiva hacia los Estados Unidos durante la década de 1960 tuvo lugar dentro de un contexto de expansión de la actividad económica y militar de este país en Asia y la Cuenca del Caribe. Los Estados Unidos se encuentran en el centro de un sistema internacional de inversión y producción que vincula estas diferentes regiones. En las décadas de 1960 y 1970 desempeñó un papel crucial en el desarrollo de un sistema económico mundial. Aprobó legislación destinada a abrir su propia economía, así como la de otros países, al flujo de capital, bienes, servicios e información. Este rol militar, político y económico central contribuyó tanto a la creación de condiciones que movilizaron a las personas hacia la migración, local o internacional, como a la formación de vínculos con los Estados Unidos que subsecuentemente sirvieron como puentes (muchas veces no intencionados) para la migración internacional. (Véase el capítulo anterior.)

Demographic Yearbook (1985) y *World Population Prospects* (1987) de las Naciones Unidas muestran que, a mediados de la década de 1980, los Estados Unidos recibieron alrededor del 19% de la emigración permanente global. Una desagregación por región y país de origen muestra que recibió el 27% del total de la emigración asiática, incluyendo el 81,5% de toda la emigración coreana y prácticamente el 100% de la de Filipinas. Recibió el 70% de la emigración del Caribe, pero casi el 100% de la emigración de República Dominicana y Jamaica y el 62% de la de Haití. También recibió el 19,5% de toda la emigración de América Central, pero el 52% de la de El Salvador, el país con la mayor participación estadounidense en la región.

En otro libro (1988) identifiqué tres procesos que constituyen un marco general dentro del cual ocurrió la nueva inmigración hacia los Estados Unidos después de 1965: producción *offshore*; internacionalización de las principales ciudades, que emergen como centros de negocios internacionales y para la coordinación y el gerenciamiento del sistema económico global; y, finalmente, el desarrollo de condiciones en los Estados Unidos que los convierten en un lugar atractivo para los manufactureros extranjeros y otros tipos de empresas, y que terminarán haciendo competitivas ciertas áreas de los Estados Unidos con respecto a países del Tercer Mundo como sitios de producción. Al menos dos de estas condiciones emergieron también en Japón: rápido crecimiento tanto en las manufacturas *offshore* como en las de Tokio y otras ciudades japonesas im-

portantes como centros internacionales de negocios. El tercer desarrollo no ocurrió en Japón; la inversión extranjera directa en ese país, si bien en crecimiento desde la década de 1980, está en niveles muy bajos (Sassen, 1991).

Las implicaciones de estos desarrollos para la migración hacia los Estados Unidos son así: la migración se ha incrementado como resultado de los vínculos entre los Estados Unidos y muchos países del Tercer Mundo por la internacionalización de la producción. En las principales ciudades ha habido un aumento de los empleos de alto ingreso y en los de bajo ingreso así como una precarización del mercado de trabajo, lo que creó condiciones para la absorción de un gran número de trabajadores inmigrantes. La aumentada presencia de manufactura extranjera y de otras empresas en los Estados Unidos ha contribuido a la creación de espacios transnacionales para la actividad económica. Los trabajadores inmigrantes en la manufactura han contribuido a reducir los costos de producción.

En un nivel más conceptual, uno puede afirmar que la inmigración ocurrió dentro de sistemas que pueden ser especificados de una variedad de maneras. El tipo de especificación económica argumentada aquí representa tan sólo una de muchas posibilidades. De todos modos, en otros casos, el sistema dentro del cual ocurre la inmigración no puede ser especificado en términos políticos o étnicos. Uno puede preguntar, por ejemplo, si hay vinculaciones sistémicas que subyacen a las migraciones de la actual Europa Oriental y de Rusia hacia Alemania y Austria. Más que simplemente afirmar el factor impulsor de la pobreza, el desempleo y la falla general del socialismo, debemos investigar si estas vinculaciones son puentes facilitadores. También podemos preguntar si las grandes migraciones anteriores a 1939 hacia Berlín y Viena produjeron y reprodujeron sistemas migratorios y si las agresivas campañas durante la Guerra Fría que mostraban el bienestar económico como la norma en Occidente, pueden haber inducido a muchas personas a migrar hacia allí, cuando un retrato más ajustado de las condiciones pudieron haberlos detenido –si bien no presumiblemente a aquellos que estaban decididos a hacerlo a cualquier costo–. Estas condiciones históricas y actuales contienen elementos para especificar sistemas dentro de los cuales está teniendo lugar la actual migración de Europa Oriental hacia Alemania y Austria. (Éste es un tema que he examinado más recientemente. Véase Sassen, 1996b.)

Japón, orgulloso de su homogeneidad, tradicionalmente ha mantenido sus puertas cerradas a la inmigración, pero no a la emigración y al reclutamiento para el trabajo forzado.[2] Ahora está enfrentando un ingreso de inmigrantes

[2] La noción de que Japón es un país racialmente homogéneo es refutada por la población coreana residente, muchos de cuyos integrantes insisten en su derecho a mantener su etnicidad

ilegales de diferentes países de Asia con los que mantiene estrechos lazos económicos. Estos flujos han tenido lugar a pesar de la política de-puertas-cerradas japonesa. La internacionalización de la economía japonesa ¿ha creado las condiciones que contribuyen a la construcción de puentes que eventualmente pueden favorecer la migración? También debería notarse que ha habido un incremento en el número de trabajadores inmigrantes legales, especialmente hacia el sector financiero, todos bajo una categoría de entradas que fue introducida o expandida en la nueva ley de inmigración de 1990 discutida más abajo. Mientras que los flujos de fuerza de trabajo de alto nivel están claramente relacionados con la internacionalización de la economía japonesa, esto está lejos de ser evidente en el caso de la inmigración ilegal de Asia.

La creciente presencia de Japón en Asia

El papel de Japón en la economía global posterior a la Segunda Guerra Mundial se desplazó de una orientación hacia el comercio, en la década de 1970, a la inversión extranjera, la ayuda exterior y la exportación de cultura en las formas de moda, estilos arquitectónicos y (especialmente hacia Asia) nuevos modelos de éxito en la década de 1980. Junto a la exportación de bienes de consumo, estos flujos han contribuido a una fuerte presencia japonesa en muchos países de Asia.

La contribución de Japón a la inversión extranjera directa global (IED) se ha incrementado rápidamente. En 1982 llegó a ser el exportador líder neto de IED, con una salida bruta de 4,5 billones de dólares, sobrepasando a Gran Bretaña con 4,4 billones. Si bien esto está bien por debajo de los 7 billones y los 10 billones de salida bruta de capital registrados en Inglaterra en 1980 y en 1981, respectivamente, enfatizó la importancia de Japón como país exportador de capital. En 1983, un año de contracción general en la inversión extranjera directa, la declinación de Japón fue relativamente menor que la de otros países líderes. En 1986, el flujo de inversión extranjera directa aumentó a 14,3 billones, y en 1987 a 19,4 billones, con un stock acumulado de casi 80 billones. En 1990 alcanzó los 46,3 billones, comparados con los 40 billones de los Estados Unidos y los 24 billones de Gran Bretaña. Para ese entonces, Japón había sobrepasado a la mayor parte de los países líderes en exportación de capital de Euro-

coreana. También es refutada por la población indígena ainu, que se considera a sí misma el pueblo étnicamente más antiguo en Japón y que fue conquistada por los wajin, los japoneses. Todavía son un grupo significativo en Hokkaido. Entre los coreanos y los ainu hay quienes sostienen que Japón es una sociedad multiétnica.

pa Occidental, incluyendo a Alemania, los Países Bajos y Francia. (Para fuentes, véase Sassen, 1991, Parte I.)

Si bien gran parte de la inversión de Japón es en los Estados Unidos, su impacto es mucho mayor en el Sur y el Sudeste Asiático, donde Japón tiene un fuerte, complejo y multifacético pasado y una presencia permanente. Hacia finales de la década de 1980, una parte rápidamente creciente de la inversión extranjera directa se dirigió hacia Asia. Para 1986, el stock de IED de Japón en el Sur, Sudeste y Este de Asia llegaba a 22,1 billones de dólares, comparado con 16 billones de los Estados Unidos. Desde 1986, la inversión japonesa directa en Tailandia, Malasia, Singapur, Filipinas e Indonesia ha aumentado rápidamente. La mayor parte de esta inversión está orientada a negocios de exportación centrados en las industrias automotrices y electrónicas. Algunas compañías japonesas también han trasladado sus plantas de países de NIE (Newly Industrializing Economies; [Economías Recientemente Industrializadas]) a países de la ASEAN (Association of Southeast Asian Nations; [Asociación de Naciones del Sudeste Asiático]).

Otro importante aspecto de la internacionalización de Japón es el rápido crecimiento en asistencia para el desarrollo ultramarina durante la década de 1980.[3] Mientras que la asistencia para el desarrollo ultramarina de Japón es una pequeña parte del PBN de ese país, sus montos absolutos lo han convertido en el donante líder en el mundo, especialmente en vista de la reducción de los Estados Unidos. Japón sobrepasó a Alemania Occidental en 1983 y a Francia en 1984, convirtiéndose en el segundo mayor donante. Se convirtió en el mayor donante en 1988, sobrepasando a los Estados Unidos. En la década de 1980, Japón se convirtió en el mayor donante individual de asistencia para el desarrollo ultramarino en Asia. A mediados de la década de 1980, la ayuda exterior japonesa para Asia alcanzó los 15 billones de dólares, o el 70% de toda la ayuda japonesa, en comparación con la ayuda de los Estados Unidos de 1,11 billones de dólares para Asia y sólo 500 millones para el Sudeste Asiático. En 1989 y 1990, la ayuda exterior japonesa en Asia fue de 4,8 billones comparada con 1,4 billones de los Estados Unidos. Japón era el responsable de aproximadamente una cuarta parte de toda la ayuda exterior destinada a Asia, pero para 1990 era el donante individual más importante de China, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia. Japón proveyó

[3] Si bien en la actualidad menos que en el pasado, mucha de esta ayuda consiste en préstamos relacionados con propósitos específicos. Éstos han sido considerados como sirviendo a los intereses de las empresas japonesas que deseaban expandir sus mercados y operaciones en ultramar. La década de 1980 vio un cambio mayor en la comprensión japonesa del rol de la ayuda exterior, con un mayor énfasis puesto en objetivos políticos más amplios ligados a Japón como poder global. Esto se reflejó en una cantidad mucho mayor de subvenciones que de préstamos en la ayuda global japonesa.

el 70% de la ayuda exterior a Tailandia, y alrededor de la mitad del total de la ayuda para Malasia y Filipinas. Mientras era responsable de aproximadamente un quinto de la ayuda para Pakistán y Bangladesh, estaba en camino de convertirse en el mayor donante individual.

La nueva ley de inmigración de 1990 en Japón

El Parlamento japonés recientemente aprobó varias reformas a la ley de ingreso de extranjeros. La Ley de Control de la Inmigración y Reconocimiento de Refugiados, que fue aprobada por la Dieta el 8 de diciembre de 1989 y se puso en vigencia el 1º de junio de 1990, es una revisión de una revisión de 1981 de una ley anterior. Por un lado, las enmiendas expanden el número de las categorías laborales para las cuales el país aceptará trabajadores extranjeros sobre la base de una permanencia de tres años. Se refiere básicamente a abogados, banqueros inversionistas, contadores con experiencia internacional y personal médico. Por otro lado, busca restringir y controlar el ingreso de trabajadores no calificados o semicalificados. Por primera vez son impuestas sanciones a los que contraten y empleen trabajadores ilegales, lo que de alguna manera replica los esfuerzos hechos en los Estados Unidos por controlar el ingreso.

Morita (1992) señala que ha habido una serie de regulaciones y prácticas que cubren el otorgamiento de la residencia y los permisos de trabajo a extranjeros. Pero los números eran pequeños y la situación general era estable en lo concerniente a todo tipo de entradas. En 1980 los permisos de trabajo fueron otorgados a 30 mil extranjeros, la mayoría ejecutivos de empresas, profesores, artistas, animadores, instructores extranjeros y trabajadores calificados. Para 1989, estos permisos se incrementaron a 72 mil y para 1991, a más de 200 mil, si bien esto todavía representa una pequeña proporción de la fuerza de trabajo de Japón de 65 millones de personas.

La ley de 1990 establece 28 categorías de residencia y trabajo legal. Permite a una variedad de trabajadores profesionales así como a los descendientes de inmigrantes japoneses (hasta la tercera generación) trabajar y residir legalmente en Japón, con determinada duración de permanencia permitida. Hay tres clasificaciones para los extranjeros que trabajan en Japón. La primera abarca a los diplomáticos, artistas, personal religioso y periodistas; categorías de trabajadores que operan internacionalmente y no representan al típico trabajador migrante. La segunda clasificación describe categorías más bien precisas de ocupaciones profesionales y técnicas, que van desde expertos en finanzas y contaduría hasta ingenieros y artesanos altamente especializados. La tercera clasificación descri-

be formas muy específicas de expertos. Visitantes temporarios, estudiantes y familiares visitantes tienen prohibido trabajar. La ley también permite que un extranjero residente en Japón solicite a la Oficina de Inmigración un permiso de trabajo. Esto está diseñado para los hijos de extranjeros que residen legalmente en Japón cuando alcanzan la edad de trabajar más que para trabajadores ilegales en trabajos no calificados.

En términos de control de la inmigración ilegal (uno de los principales objetivos de la nueva ley), dos efectos se han vuelto evidentes. Primero, tuvo un efecto disuasivo temporario, tal como lo hizo la IRCA de 1986 en los Estados Unidos. Antes de que la ley entrara en vigencia, alrededor de 30 mil personas de Bangladesh y Pakistán, que habían estado en el país ilegalmente, lo abandonaron presumiblemente para evitar el arresto. Con el objeto de evitar un patrón familiar en otros países, en 1989, Japón canceló su acuerdo de exención de visas de visitantes con Bangladesh y Pakistán, para prevenir una ola de visitantes con intenciones de trabajar ilegalmente antes de que la nueva ley fuera implementada. El nuevo acuerdo de visas dificultó la obtención de éstas, y así contribuyó a una enorme reducción en el número de visitantes, tanto de los genuinos como de las personas que intentaban quedarse y convertirse en trabajadores ilegales. La política no es diferente de la desarrollada por los Estados Unidos durante fines de la década de 1980 con conocidos países de emigración: los solicitantes de visas de Colombia, República Dominicana, Perú y Ecuador deben demostrar medios y lazos que prueben que están en un viaje de turismo o de negocios de corto plazo o una visita similar, y que planean retornar a su país de origen. En 1991, Japón también revocó el acuerdo de exención de visa que había firmado con Irán en 1975 y, como con Bangladesh y Pakistán, el efecto de la revocación fue un fuerte descenso en las entradas desde Irán.

En segundo lugar, la nueva ley indirectamente permite la entrada de individuos para ser usados en empleos de bajo salario a través de categorías como "pasantes de empresas", estudiantes y la especial colocación de descendientes de japoneses hasta la tercera generación. En cierta medida, esto ha permitido a los trabajadores extranjeros tomar empleos rutinarios no calificados de bajo salario, que requieren poco o ningún entrenamiento. Además, la nueva ley, que también permite a estudiantes de instituciones possecundarias (pero no universitarias), incluyendo escuelas vocacionales y de lenguaje, trabajar por un limitado número de horas semanales, se ha convertido en el medio para obtener trabajadores para empleos de bajo salario, no calificados.

Los empleadores pueden ser multados hasta con dos millones de yens (alrededor de 16 mil dólares) si contratan a sabiendas a un inmigrante ilegal, y pueden ser encarcelados hasta por tres años si continúan empleando trabajado-

res ilegales. Éstas son penalidades severas para los empleadores, teniendo en cuenta la aguda escasez de mano de obra, especialmente en la manufactura. Morita (1992) considera que la presente ley es pobre en penalidades para los contratantes y bandas criminales involucradas en procurar trabajadores ilegales. La nueva ley también deja completamente de lado cualquier consideración acerca de los derechos humanos de los inmigrantes (Miyajima, 1989).[4]

Las detenciones se han incrementado bajo la nueva ley, pero también lo han hecho los números estimados de trabajadores ilegales. Las detenciones aumentaron de 22.629 en 1989 a 36.264 en 1990 y 35.903 en 1991. Además, 27.136, principalmente chinos en embarcaciones, no pudieron desembarcar en 1991, frente a 13.934 en 1990 y 10.404 en 1989. Si bien los inmigrantes tienden a vivir en concentraciones residenciales conocidas, no ha habido deportaciones en gran escala (Sassen, 1991: cap. 9). Sólo unos pocos cientos de empleadores han recibido sanciones por contratar a sabiendas a ilegales. En un país con millones de empresas y un gran número de contratantes de mano de obra hay menos de dos mil inspectores autorizados para controlar a los empleadores. Con una débil observancia de la nueva ley, parece haber un patrón de creciente abuso de inmigrantes ilegales entre los contratantes y los oficiales de inmigración y la policía (Miyajima, 1989).[5]

La nueva ley ha sido criticada porque no resuelve la escasez de mano de obra no calificada, de bajo salario o indeseables y, por tanto, empuja a los empleadores ya sea a arriesgarse a sanciones por contratar inmigrantes ilegales o a cerrar sus fábricas. Esto incluye a empleadores no sólo de pequeñas fábricas, tecnológicamente retrasadas, sino también de fábricas altamente mecanizadas y tecnológicamente avanzadas (Morita, 1992). Una estrategia usada por muchas grandes empresas es reemplazar a los trabajadores ilegales con descendientes de japoneses en Sudamérica (Yamanaka, 1991; Komai, 1992). Al hacer uso de los canales internacionales existentes, las grandes empresas están mejor posicionadas para acceder a estos mercados de trabajo. Recientemente hablé con algunos trabajadores que habían retornado a Brasil. Se quejaban de que los trabajos que tenían eran duros y sucios, de que no eran respetados y considerados como japoneses. Los agentes que reclutan japoneses en Brasil sólo están autorizados a contratar a descendientes de japoneses, un procedimiento que muchos brasileros consideran discriminatorio.

[4] Para un relato detallado de los abusos contra los inmigrantes ilegales, especialmente por parte de contratantes que son típicamente parte o que trabajan para organizaciones de la "yakuza" (el crimen organizado), véase AMPO (1992), *Japan-Asia Quarterly Review*, vol. 23, núm. 4.

[5] Este tema también es discutido en AMPO (1992), *Japan-Asia Quarterly Review*, vol. 23, núm. 4.

En la medida en que la nueva ley descansa en la restricción de visas de visitantes, tiene que transitar por una fina línea entre permanecer abierta a un vasto número de genuinos turistas y gente de negocios y cerrar la entrada a inmigrantes potencialmente ilegales. Dos tercios de los turistas y visitantes de negocios de Japón llegan de Asia, del mismo modo que la mayoría de los inmigrantes ilegales. Las principales nacionalidades detectadas en la población ilegal y en la inferida población que permanece más allá de sus permisos como visitantes también abarca una gran cantidad de turistas asiáticos y visitantes de negocios. Con la cada vez más fuerte presencia de Japón en muchos países, es probable que haya un incremento en el número de países calificados como de "emigración potencial". Por ejemplo, a fines de la década de 1980, Japón estableció fábricas *offshore* y otros tipos de inversión en Malasia; ahora surge, a partir de los datos de detenciones, que la migración ilegal de malayos es uno de los flujos más recientes.

A finales de la década de 1980 (antes de que entrara en vigencia la nueva ley,) Japón sobrellevó un largo debate concerniente a la naturaleza de la inmigración (Sassen, 1991: 311 y 314).[6] En el centro del debate estaba la preocupación del Ministerio de Justicia por el mantenimiento del orden público y la del Ministerio de Trabajo por las condiciones de empleo de los trabajadores domésticos y la naturaleza de la escasez de mano de obra en Japón. Morita (1992) señala que, a pesar de que el debate fue concebido inicialmente como un tema del mercado laboral, eventualmente incorporó temas más amplios relacionados con la presencia de extranjeros. La posibilidad de un conflicto étnico y de racismo no puede ser dejada ya de lado. Morita, uno de los analistas más importantes de la inmigración en Japón, sostiene que la demanda de trabajadores inmigrantes es estructural, no cíclica, y que el ingreso de trabajadores extranjeros además hará aún más rígido el ya segmentado mercado laboral, incrementando, a su vez, la demanda de trabajadores extranjeros. Algunos analistas también argumentaron que Japón debe considerar la inmigración de Asia y de América Latina como parte de una cuestión mayor de desigualdad en el desarrollo social y económico, y hacer de la política de inmigración parte de la política de desarrollo de Japón (Nanami y Kuwabara, 1989).

[6] La importancia de esta cuestión para el gobierno japonés es evidente por el hecho de que todos los ministerios más importantes dispusieron equipos de trabajo para estudiar y consultar sobre el tema y para elaborar informes al respecto. Una revisión de sus propuestas principales muestra la complejidad del tema y el hecho de que el empleo de trabajadores ilegales extranjeros está generalmente aceptado como algo dado y en aumento.

La nueva inmigración ilegal en Japón

La fuerza de trabajo legal extranjera en Japón comprende un amplio espectro de categorías, desde profesionales hasta aprendices no calificados.[7] Es básicamente de origen asiático, con China, Filipinas, Tailandia y Malasia como los principales países que los envían. La mayoría son mujeres que ingresan como "animadoras", principalmente de Filipinas.[8] Recientemente, el número de ingresados clasificados como aprendices de compañías y estudiantes en instituciones possecundarias no universitarias (la mayoría, escuelas de lenguaje y vocacionales) se ha incrementado. El número de descendientes de personas japonesas nacidas en el exterior hasta la tercera generación (que pueden trabajar legalmente en Japón) aumentó rápidamente después de 1987. Junto a los "aprendices de compañías" y los estudiantes no universitarios, son considerados como una oferta legal de trabajadores extranjeros para ocupar empleos de bajo salario, típicamente no calificados e indeseables. Desde que se aprobó la nueva ley en 1990, un estimado de 150 mil entraron a Japón cada año bajo estas condiciones (Morita, 1992).

Finalmente, están los coreanos y chinos, cuyos orígenes se remontan a la colonización japonesa de comienzos de siglo. En 1985, antes del rápido crecimiento de los ilegales que excedieron su permanencia legal, había 850 mil residentes permanentes extranjeros en Japón, de los cuales 683 mil eran de origen coreano, en muchos casos, la tercera generación. En 1990, los 700 mil coreanos y 140 mil chinos estimados representaban el 85% de los residentes extranjeros registrados y el 0,5% de la población de Japón. Muchos han sido naturalizados

[7] En 1985, antes de que despegara la nueva inmigración, la distribución de extranjeros era la siguiente: la población de extranjeros que estaba legalmente en Japón era de 2,1 millones. Alrededor de un millón era personal extranjero; los restantes eran principalmente de países asiáticos. La mayoría de los asiáticos (800 mil) ingresaban por primera vez; casi todos (727 mil) entraron con visas de noventa días, y la mitad aludió al turismo como motivo principal de su visita. La mayor categoría individual de aquellos que ingresaron con trabajo y otros tipos de visa fue la de animador (59.693). De éstos, 41 mil eran asiáticos; 36 mil procedían de Filipinas; 2.500 de Taiwán; y más de 800 de Corea. La mayoría de las 465 personas que entraron como trabajadores calificados eran de Asia. Más de 12 mil de los 13.900 que afirmaron entrar para estudiar en escuelas de idioma japonés venían de Asia. Hay una evidencia creciente de que las academias de idiomas constituyen una fachada para la entrada de personas en busca de trabajo. Taiwán y Corea del Sur continúan enviando el mayor número de visitantes a Japón: 300.272 y 299.602, respectivamente, en 1986; más de 360 mil de cada país en 1987; y un millón y 600 mil, respectivamente, en 1990.

[8] El reclutamiento de mujeres de la "industria del entretenimiento" estuvo inicialmente confinado a Filipinas. Se ha incrementado notoriamente, extendido a muchos otros países y avanzado más allá de las estipulaciones de la ley (Asian Women's Associations, 1988; *AMPO*, 1988).

por tener un familiar japonés (véase nota 2). La gran mayoría de la población extranjera legal de Japón reside en importantes áreas metropolitanas, particularmente Tokio, Osaka y Nagoya. Más del 20% de los coreanos, el 60% de los chinos y el 40% de los filipinos residen en la región de Tokio, y aproximadamente el 30% de los coreanos, el 35% de los chinos y menos del 10% de los filipinos residen en la región de Osaka.

Evidencia fragmentaria indica un rápido incremento durante los últimos cinco años en el número de extranjeros que trabaja ilegalmente en Japón, en su mayoría en el área metropolitana de Tokio, Nagoya y Osaka, si bien están empleados en la agricultura. Típicamente, entraron al país con visas de turistas y permanecieron más allá de lo que ellas les permitían (véase la Tabla 1). Los contratantes de mano de obra, la mayoría miembros de grupos del crimen organizado, a menudo usan documentos ilegales para llevar trabajadores extranjeros.

Una yuxtaposición de las entradas con las salidas muestra que, en años recientes, ha habido significativamente más entradas que salidas. Si bien esto puede ser explicado en parte por las permanencias legales de muchos años y por errores administrativos, entre ciertos grupos de nacionalidades, un creciente número de ingresantes con visas de corto plazo entran para trabajar ilegalmente. Por ejemplo, en 1987 hubo 360 mil entradas de taiwaneses, pero sólo 314 mil partidas; ingresaron 360 mil coreanos y partieron 149.300; ingresaron 85.300 filipinos y se fueron 57.600. Las entradas de filipinos se duplicaron de aproximadamente 48mil en 1983 a 108.300 en 1990. Si la experiencia de los Estados Unidos constituye una guía, un creciente número de "turistas" y "visitantes" entrarán al país no de visita sino para encontrar un empleo remunerado.[9] Si bien no deben realizarse demasiadas interpretaciones sobre estas cifras, ellas son evidencia de que la inmigración ilegal es básicamente factible por la permanencia de personas a las que se les ha caducado la visa de turistas.

Estimaciones basadas en detenciones y las figuras de entradas y salidas sugieren que en 1991 había 300 mil trabajadores inmigrantes ilegales en Japón, mayormente en la construcción, en la manufactura y en trabajos de bares y restaurantes. Casi todos eran de Asia, y los mayores grupos correspondían a Corea del Sur (aproximadamente 100 mil), Bangladesh, Filipinas, Pakistán y Tailandia. Desde 1988, cuando el gobierno finalmente reconoció el problema,

[9] He pasado muchas horas entrevistando inmigrantes ilegales en Tokio en un intento por saber por qué migran a Japón a pesar de su reputación de sociedad cerrada (Sassen, 1991: cap. 9). Muchos eran individuos que de una manera u otra habían sido movilizados hacia el trabajo migratorio. La presencia creciente de Japón en sus países natales, junto a la consecuente disponibilidad de información sobre Japón, creó vínculos e hizo parecer a Japón una buena opción para la migración.

las cantidades han ido en aumento, si bien en 1999 ha habido una disminución temporaria en las nuevas entradas pero no en las detenciones.

TABLA 1. *Estimación de personas que permanecen en el país más tiempo del autorizado por la visa, por nacionalidad y sexo, 1990-1992*

Nacionalidad/sexo		Julio 1990	Mayo 1991	Noviembre 1991	Mayo 1992
Bangladesh	M	7.130	7.429	7.725	8.003
	F	65	69	82	200
China	M	7.655	13.836	16.624	19.266
	F	2.385	3.699	5.025	6.471
Irán	M	645	10.578	21.114	38.898
	F	119	337	605	1.103
Corea del Sur	M	8.793	17.799	20.469	22.312
	F	5.083	7.871	10.507	13.375
Malasia	M	5.023	10.099	18.466	27.832
	F	2.527	4.314	6.913	10.697
Myanmar	M	1.041	1.676	2.712	3.611
	F	193	385	713	1.043
Pakistán	M	7.867	7.731	7.786	7.862
	F	122	133	137	139
Filipinas	M	10.761	12.905	13.850	14.935
	F	13.044	14.323	15.770	17.039
Sri Lanka	M	1.594	2.143	2.618	2.932
	F	74	138	219	285
Taiwán	M	2.080	2.356	2.790	3.427
	F	2.695	2.885	3.107	3.302
Tailandia	M	4.062	6.767	13.780	20.022
	F	7.461	12.326	18.971	24.332
Otros	M	10.200	13.021	17.766	21.846
	F	5.879	5.830	8.650	10.010
Total	M	66.851	106.518	145.700	190.996
	F	39.646	53.310	70.699	87.896
Total general		106.497	159.828	216.399	278.892

Fuente. Basada en el registro de entradas y salidas, Ministerio de Justicia, Oficina de Inmigración, Japón.

Los datos sobre detenciones de la Oficina de Inmigración del Ministerio de Justicia analizados por Morita (1992) ayudan a establecer los patrones pre y post 1988. A mediados de la década de 1980, los datos de los inmigrantes detenidos muestran a Filipinas como el país de origen con mayor número, seguido por Pakistán, Bangladesh, Tailandia y Corea (véase la Tabla 2). Dos tercios de los filipinos eran mujeres, la cual fue también la proporción para las detenciones tailandesas. De todos modos, las mujeres representaban minorías pequeñas en los otros grupos. La elevada proporción de mujeres entre las personas detenidas a mediados de la década de 1980 se debía al hecho de que los inmigrantes ilegales eran principalmente "animadores" reclutados para la industria del sexo. De todos modos, para 1989 y 1990, representaban tan sólo el 25% de las detenciones. Además de este desplazamiento hacia las detenciones de hombres, hubo un cambio en las nacionalidades debido a la aprobación de la ley que dificultó la obtención de visas. Esto explica ampliamente la aguda declinación en las detenciones de ciudadanos de Bangladesh y de Pakistán en 1991, lo que también coincidió con una fuerte caída en las entradas de turistas de estos países y un gran aumento en las detenciones de iraníes, que parecían haber sustituido a los ciudadanos de Bangladesh y de Pakistán como la población ilegal más visible en 1991. Japón canceló luego su acuerdo de exención de visas con Irán (firmado durante la crisis petrolera de 1973); los ingresos de turistas y, por inferencia, las permanencias ilegales declinaron abruptamente.

Las cifras sobre detenciones entre 1980 y 1991 muestran claramente que la permanencia más allá de la visa de turista es la categoría individual más importante. El total de detenciones aumentó de 2.536 en 1980 a 10.573 en 1986; 17.854 en 1988; 22.626 en 1989; 36.264 en 1990; 35.903 en 1991. De los 22.626 inmigrantes ilegales detenidos en 1989, 19.105 habían permanecido en el país más allá de lo que sus visas de turistas les permitían; menos de 200 fueron detenidos por actos criminales. En 1991, este exceso en la permanencia representaba 32.820 de las 35.903 detenciones. Sólo alrededor de 2 mil de los detenidos habían entrado al país ilegalmente en estos dos años. Una categoría de entradas ilegales que se incrementó rápidamente es el arribo de botes. Si bien los registros de estas detenciones no están disponibles para antes de 1982, 2.751 fueron detenidos en 1986, 11.000 en 1988 y 27.100 en 1991. El número de detenciones de surcoreanos, tailandeses y malayos también se incrementó. Excepto para Filipinas, Taiwán y Tailandia, la mayoría de los detenidos fueron hombres.

TABLA 2. *Japón: detenciones por nacionalidad y sexo, 1982-1991*

	1982	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Total	1.889	4.783	5.629	8.131	11.307	14.313	16.608	29.884	32.908
	1.705	*4.433*	*4.942*	*5.945*	*7.018*	*5.385*	*4.817*	*5.708*	*7.558*
Bangladesh			1	58	438	2.942	2.227	5.925	293
			0	*0*	*1*	*3*	*2*	*10*	*1*
China	*775*	466	427	356	494	502	588	1.142	1.665
	691	*330*	*301*	*195*	*284*	*272*	*272*	*343*	*423*
Continental						7	39	481	1.162
						2	*13*	*153*	*181*
Taiwán						492	531	639	460
						269	*256*	*288*	*235*
Hong Kong						3	18	22	43
						1	*3*	*2*	*7*
Irán							15	652	7.700
							2	*4*	*89*
Corea del Sur	132	61	76	119	208	1.033	3.129	5.534	9.782
	97	*27*	*41*	*50*	*99*	*264*	*920*	*1.117*	*1.499*
Malasia					18	279	1.865	4.465	4.855
					3	*14*	*174*	*609*	*963*
Pakistán	7	3	36	196	905	2.497	3.170	3.886	793
	0	*0*	*0*	*0*	*0*	*2*	*2*	*6*	*0*
Filipinas	409	2.983	3.927	6.297	8.027	5.386	3.740	4.042	2.983
	396	*2.887*	*3.578*	*4.797*	*5.774*	*3.698*	*2.451*	*2.449*	*1.904*
Tailandia	412	1.132	1.073	990	1.067	1.388	1.144	1.450	3.249
	387	*1.078*	*953*	*826*	*777*	*1.019*	*775*	*789*	*2.323*

Nota: Las cifras en itálicas son sólo de mujeres.

Fuente: Ministerio de Justicia, Oficina de Inmigración, Japón.

Si la inmigración simplemente reflejaba el "empuje" de la pobreza en los países de emigración y la atracción de abundantes empleos en Japón, uno hubiera esperado una gran inmigración durante el período de rápida industrialización de Japón, en el que hubo una enorme demanda de trabajo y muchos de los vecinos de ese país todavía no se habían industrializado. Durante este período de construcción pública y privada en gran escala, la enorme demanda de trabajo en Japón fue cubierta básicamente con migrantes rurales a grandes áreas urbanas.[10] Sin embargo, si bien las grandes reservas rurales de trabajo no podían satisfacer la demanda, era inconcebible la idea de trabajadores extranjeros ingresando a Japón en las décadas de 1950 y 1960. Aún hoy la entrada de "trabajo simple" está prohibida.

Y si la inmigración fuera simplemente un tema de políticas, entonces la inmigración ilegal actual en Japón no debería haber tenido lugar. En el caso de los Estados Unidos, la ley de 1965 tuvo un impacto inmenso porque este país tenía una extendida red de sitios de producción y de operaciones militares en muchos países del Tercer Mundo. Además de una restringida demanda para la emigración, había también una amplia red de vínculos entre estos países y los Estados Unidos. Que la nueva ley como tal no podía causar la nueva inmigración hacia los Estados Unidos también es sugerido por el hecho de que, estando basada en la reunión familiar, se esperaba que indujera la inmigración de familiares de personas que ya estaban en el país, esto es, mayormente europeos. En cambio, la vasta mayoría de inmigrantes llegó de la Cuenca del Caribe y de varios países asiáticos. (Véase capítulo 2 de este libro.)

En su período de gran crecimiento, Japón carecía de una red y vínculos con países de potenciales inmigrantes que hubieran podido facilitar la formación de flujos de migración internacional. A medida que Japón internacionaliza su economía y se convierte en el principal inversor en el Este y Sudeste Asiático, es probable que cree –a sabiendas o no– espacios transnacionales para la circulación de sus bienes, su capital y su cultura que, a cambio, pueden crear condiciones para la circulación de personas. Podemos estar viendo las primeras etapas de un mercado internacional de trabajo con roles tanto para los contratantes de mano de obra como para los inmigrantes ilegales.

[10] Entre 1955 y 1965, en el apogeo de esta migración, más de la mitad de las 46 provincias de la nación experimentaron una declinación absoluta en la población, y otras 14 experimentaron tasas de crecimiento anual de menos del 1%. Tokio, Osaka y Nagoya, las tres mayores áreas metropolitanas, fueron los principales destinos de la migración masiva. Entre 1960 y 1970, los tres distritos disponían del 40% de la población nacional. La población de la Gran Área Metropolitana de Tokio se incrementó en 10 millones entre 1950 y 1970 y, para 1984, alcanzó los 26 millones. En 1950, casi el 50% de la población trabajaba en la agricultura; en 1970, sólo el 19%.

Demanda de mano de obra en Japón: ¿hay espacio para inmigrantes?

En el caso de los Estados Unidos, hubo un rápido incremento en la oferta de empleos de bajo salario durante los finales de la década de 1970 y una emergente precarización del mercado laboral. Ambos estaban asociados con nuevas industrias en crecimiento y una declinación y reorganización de la manufactura. Las tendencias hacia la precarización facilitaron la incorporación de la inmigración ilegal a los mercados de trabajo (Sassen, 1988). La precarización abre el proceso de contratación, levanta las restricciones sobre los empleadores y típicamente disminuye los costos de mano de obra directos e indirectos. El incremento de empleos de bajo salario en los Estados Unidos es, en parte, un resultado de los mismos procesos económicos internacionales que derivaron empleos en la inversión y en la manufactura hacia países de bajos salarios. Como la producción industrial se desplazó a ultramar o hacia áreas de bajos salarios del sur de los Estados Unidos, la tradicional organización manufacturera de este país, basada en altos salarios, se erosionó y fue parcialmente reemplazada en muchas industrias por un sector manufacturero degradado, caracterizado por empleos pobremente pagados, semicalificados o no calificados y una extensa subcontratación. Al mismo tiempo, el rápido crecimiento del sector de servicios ha creado muchos empleos de bajo salario, además del más publicitado incremento en trabajos muy bien pagos en bancos de inversión, dirección y profesiones (véase también capítulo 6).

¿Puede ser detectada también en Japón una creciente precarización de los mercados de trabajo? En otro lugar (Sassen, 1991: capítulos 8 y 9) he descrito en detalle el crecimiento del sector de servicios en Japón, el reemplazo de muchos trabajadores masculinos de tiempo completo por mujeres de tiempo parcial, el aumento de tipos de subcontratación que debilitan los reclamos de los trabajadores a las empresas, y el hecho de que la mayor parte de los nuevos trabajos creados en Tokio en la década de 1980 eran de tiempo parcial o temporarios.

Desde mediados de la década de 1980 –el período clave en términos de reestructuración económica–, los salarios reales promedio han declinado en Japón y el sector manufacturero ha estado perdiendo su influencia como regulador de salarios.[11] De acuerdo con el Ministerio de Trabajo, los salarios reales

[11] Las negociaciones anuales de primavera por los salarios, o Shunto, han visto el nacimiento de tasas más bajas de incremento. Shunto afecta a las grandes compañías y son el punto de referencia para las empresas más pequeñas –del mismo modo que las negociaciones de salarios en la industria metalúrgica o automotriz en los Estados Unidos–. Pero en 1987, los aumentos fueron sólo levemente mayores (3,56%) que el año anterior en las industrias del hierro y de la construcción naval, que fijaban el promedio para el país. Además, a diferencia de años anteriores,

aumentaron el 2,9% en 1985 y el 1,4% en 1986. Mientras que los componentes principales de los salarios incrementados eran subsidios y horas extra, estrechamente vinculados al empleo de tiempo completo en la manufactura, esta categoría ha declinado al 1% del incremento en 1985 y a menos del 0,5% en 1986. La compensación total en efectivo para empleados de tiempo completo en establecimientos con treinta o más empleados creció el 5,03% en 1985, el 4,5% en 1986 y el 3,2% en 1987. El desempleo, si bien pequeño para los estándares occidentales, está aumentando. Mientras que previamente era muy conflictivo, el desempleo tiene nuevos patrones distintivos y, en 1986, alcanzó casi el 3%. Además, la mayor parte de las industrias de servicios tenían salarios promedio inferiores a los de las industrias manufactureras, de transporte y de comunicaciones. Los aumentos en los sectores de hotelería y en los servicios de comida, servicios de salud y minoristas estaban entre los más bajos. Las industrias en crecimiento, como las finanzas, los seguros y los bienes inmobiliarios, o bien pagan salarios por debajo del promedio o por encima de éste, como en otros sectores de servicios, una tendencia común en muchas ciudades occidentales (Sassen, 1991: caps. 8 y 9).

Datos obtenidos de la Encuesta sobre Fuerza Laboral en Japón muestran que la participación de trabajadores de tiempo parcial se ha incrementado desde aproximadamente el 7% de todos los trabajadores en 1970 al 12% en 1987. Entre las trabajadoras, la participación casi se duplicó desde alrededor del 12% en 1985 y llegó a más del 23% en 1987.[12]

Mientras la vasta mayoría de los empleos de tiempo parcial corresponden al sector de servicios, se han incrementado también en la manufactura. La participación de los trabajadores de tiempo parcial en los sitios mayoristas, minoristas y de comidas y bebidas ha crecido del 25,4% en 1970 al 35,1% en 1985, representando un aumento de 330 mil trabajadores de tiempo parcial en 1970 a 1,17 millón en 1985, o el 41% del incremento total en trabajo de tiempo parcial. El número de empleos de tiempo parcial en la manufactura se duplicó de 400 mil en 1970 a 800 mil en 1985. Las trabajadoras de tiempo parcial aumentaron el 38,2%, o 1,5 millón, de 1982 a 1987, un incremento mucho mayor que el de la fuerza de trabajo en general.

---

hubo sólo aumentos regulares de salarios y no aumentos adicionales, otra indicación de la declinante posición de las industrias manufactureras básicas, que habían sido la fuente principal del rápido crecimiento económico de la economía japonesa (Sassen, 1991: caps. 8 y 9).

[12] Estas cifras excluyen a personas empleadas en la agricultura y la silvicultura. De 3,6 millones de mujeres trabajadoras de tiempo parcial, alrededor de 0,8 millón estaban en la manufactura; 1,3 millón en el comercio mayorista y minorista; 170 mil en finanzas, seguros, inmobiliaria; y casi un millón en industrias de servicios.

Los números oficiales de trabajadores domésticos industriales legales en Japón indican una declinación durante la última década. En 1987, había más de un millón de estos trabajadores, la mayoría mujeres, la mayor parte (34%) en indumentaria y trabajos relacionados, seguidas por el 18,6% en equipo eléctrico/electrónico (incluyendo el ensamblaje de partes electrónicas) y casi el 16% en textiles. La parte remanente incluye un amplio rango de actividades, desde fabricación de juguetes y artículos de laca hasta impresión y trabajos relacionados. Es bien posible que las regulaciones existentes que protegen a los trabajadores domésticos y que los proveen de unos pocos beneficios se estén erosionando. Las cifras oficiales indican una declinación en los trabajadores domésticos totalmente habilitados, pero no hay un incremento absoluto entre los trabajadores domésticos desprotegidos. Sin embargo, hay ciertos indicios de que la última categoría está aumentando (Sassen, 1991: capítulo 9). Necesitamos preguntar si estas condiciones facilitan el empleo de inmigrantes ilegales. No podemos dar por sentado que la escasez de trabajo explica *ipso facto* la incorporación de inmigrantes ilegales. Mi investigación sugiere que otras condiciones mediadoras deben estar presentes para facilitar su incorporación. Mi trabajo de campo en un gran mercado de jornaleros sugiere que estos mercados son un mecanismo clave para la incorporación de inmigrantes ilegales al mercado de trabajo japonés; ellos también les posibilitan a otros inmigrantes asegurarse empleos sin un contrato de trabajo.

En este contexto, vale la pena señalar que la evidencia sobre inmigrantes ilegales detectados proporcionada por el Ministerio de Justicia y analizada por Morita (1992) muestra que más del 80% de los hombres detenidos entre 1987 y 1990 tenían trabajos en la construcción y en las fábricas. De acuerdo con un estudio sobre empleo de inmigrantes ilegales en las principales áreas urbanas de Japón realizado por la Oficina de Inmigración del Ministerio de Justicia, las fábricas que emplean inmigrantes ilegales cubren un amplio rango de categorías: procesamiento de metal, procesamiento de plásticos, impresión y encuadernado, instalación de maquinarias, operaciones de prensado, recubrimiento de materiales. Muchas mujeres han sido detenidas en fábricas de procesamiento de metales y de plásticos y en la manufactura de autopartes (Morita, 1992). Los inmigrantes ilegales fueron generalmente encontrados en fábricas medianas o pequeñas. Las cifras para 1991 indican una continuación de estos patrones; casi la mitad de los ilegales detectados por el gobierno estaban en la construcción y el 14% en la manufactura y en ciertos empleos de la industria minorista (especialmente restaurantes).

Estimaciones de la inmigración ilegal para empleos no calificados apuntan a una demanda creciente. El Ministerio de Trabajo estima que la escasez de mano

de obra de Japón alcanzará el medio millón a finales de la década, pero la poderosa organización japonesa de negocios, Keidaren, calcula la escasez en cinco millones. Otros estiman el rango de entre uno y dos millones para el final de la década. La mayor escasez actual está en las empresas manufactureras, particularmente en las medianas y pequeñas, pero hay un considerable acuerdo en torno a que el sector de servicios se convertirá en la mayor fuente de nuevas escaseces. A medida que los empleados japoneses en empleos de servicio de poca calificación se retiren y jóvenes japoneses muy educados rechacen sus trabajos, habrá una gradual aceptación de los trabajadores inmigrantes.

Todos los países altamente industrializados han recurrido a los trabajadores inmigrantes para ocupar los trabajos de bajo salario en la manufactura y los servicios. Pero no todos experimentaron la combinación de condiciones que son evidentes en el Japón actual: la tasa más baja de fertilidad entre los países desarrollados, una de las poblaciones de ancianos que crece más rápidamente en el mundo, una de las tasas de urbanización más rápidas, reservas de trabajo rural agotadas hasta el punto de que los granjeros han recurrido a emplear trabajadores inmigrantes (y a importar novias, dada la escasez de jóvenes mujeres japonesas que quieran vivir en áreas rurales). El alto nivel educativo requerido de los jóvenes japoneses y la creciente demanda de trabajadores en empleos de elevado salario reduce además la oferta efectiva de mano de obra destinada a los trabajos de bajo salario y no calificados. Aun si las tendencias actuales continúan más allá de la recesión, y más japoneses son despedidos, es improbable que tomen trabajos de bajo salario. Como en todas las economías avanzadas, el mercado de trabajo está segmentado y la escasez coexiste con el desempleo.

Conclusión

Si bien Japón y los Estados Unidos son países con historias, culturas y, en menor medida, economías radicalmente diferentes, estamos viendo la formación de muchos procesos similares. Éstos se están produciendo en una coyuntura muy específica, y son analíticamente identificados como la intersección de procesos de internacionalización económica, desarrollos del mercado de trabajo típicos de todas las economías avanzadas y la especificidad cultural de cada país. Ubicar los flujos migratorios y su continuación en esta coyuntura nos permite ver importantes paralelos así como diferencias significativas en las historias migratorias de los dos países. Los paralelos resultan del hecho de que ambos constituyen poderes globales con fuerte presencia económica en las zonas trans-

nacionales de influencia. Las diferencias proceden en parte de las especificidades de cada país y en parte de las diferentes etapas de la historia de la inmigración. En Japón estamos viendo el comienzo de un proceso que ocurrió en los Estados Unidos durante uno o dos siglos. Sin embargo, podemos observar que las particularidades del período actual –globalización de las economías líderes y segmentación del mercado de trabajo– modelan los flujos migratorios, ya sea la primera inmigración a Japón o la última a los Estados Unidos.

Japón es el inversor líder, donante de ayuda externa, y exportador de bienes de consumo (incluyendo productos culturales) de un sistema económico regional asiático. Y si bien no está tan abierto a empresas extranjeras como los Estados Unidos, hay una creciente presencia de estas empresas en Japón. Este trabajo sostiene que la nueva inmigración refleja la globalización de la economía japonesa. Esto es fácil de reconocer en el caso de la fuerza de trabajo extranjera de alto nivel para la industria financiera de Tokio, pero menos claramente en el caso de la nueva inmigración, por lo general ilegal, de trabajadores manuales empleados en la construcción, la manufactura y en empleos de bajo salario. En este último caso, la internacionalización no sólo provee un contexto dentro del cual se construyen puentes con los países de origen de potenciales emigrantes, sino que también contribuye a que la economía japonesa se vuelva más porosa, especialmente en las grandes ciudades.

Japón tiene ahora una demanda creciente de trabajo para empleos de bajo salario, no calificados, en un contexto donde esos empleos están siendo rechazados por la juventud japonesa. El caso de Japón muestra patrones que por ahora son vagos y difusos en otras economías avanzadas con una larga historia de inmigración. Japón nos muestra que aun un país con altos niveles de mecanización tendrá escasez de mano de obra a medida que evoluciona hacia una economía de servicios. En el caso de Japón, esto se reforzará por un bajo crecimiento de la población. Mientras las economías de servicios avanzadas tienden a tener altos niveles promedio de educación y un crecimiento en empleos de elevado ingreso, también engendran una gran oferta de empleos de bajo salario, no calificados y una devaluación de los trabajos manuales. En una sociedad que es bastante homogénea y que se piensa a sí misma como una nación, un pueblo, estos procesos de diferenciación producirán una escasez relativa de mano de obra.

Parte II

Mujeres bajo fuego

4. Hacia un análisis feminista de la economía global[1]

La actual fase de la economía mundial está caracterizada por discontinuidades significativas con los períodos precedentes y disposiciones radicalmente nuevas.[2] Esto se hace evidente de manera particular cuando uno examina el impacto de la globalización en la organización territorial de la actividad económica y en la organización del poder político. La globalización económica ha reconfigurado propiedades fundamentales del Estado-nación, notablemente, la territorialidad exclusiva y la soberanía. Hay una incipiente descomposición de la territorialidad exclusiva que durante mucho tiempo hemos asociado con el Estado-nación.[3] La ejemplificación más estratégica de esta descomposición es la ciudad global, la cual opera como una plataforma parcialmente desnacionalizada para el capital global. En un orden más bajo de complejidad, la corporación transnacional y los mercados financieros globales también pueden ser vistos como causantes de este efecto a través de sus actividades transfronterizas y los nuevos regímenes legales que enmarcan esas actividades. La soberanía está siendo igualmente desarticulada por estas prácticas económicas y no económicas y los nuevos regímenes legales. En el límite, esto significa que el Estado ya no es el único sitio de la soberanía y de la normativa que la acompaña. Además, el Estado ya no es el sujeto exclusivo de la ley internacional. Otros actores, desde las ONG hasta las organizaciones supranacionales, están emergiendo cada vez más como sujetos de la ley internacional y actores en las relaciones internacionales.

[1] Este capítulo fue parcialmente preparado mientras la autora era miembro del Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences. La autora desea expresar su gratitud por la ayuda financiera provista por The National Science Foundation, Grant # SBR-9022192.

[2] La noción de economía global está siendo usada cada vez más para distinguir la particular fase de la economía mundial que comenzó a emerger en la década de 1970. Está caracterizada por un rápido crecimiento de las transacciones y de las instituciones que se hallan fuera del marco de las relaciones interestatales. Véase generalmente James H. Mittelman (comp.), 1996. Para una perspectiva histórica más amplia, véase, en general, Giovanni Arrighi, 1994; Eric Hobsbawm, 1991.

[3] Por descomposición no quiero decir disolución, sino una forma de desarticulación. Para una detallada discusión, véase Saskia Sassen, 1996a.

Desarrollar un análisis feminista de la economía global actual nos requerirá examinar estas transformaciones si es que pretendemos ir más allá de mencionar las condiciones económicas de mujeres y hombres en diferentes países. Gran parte de la literatura feminista que examina el tema de las mujeres y la economía y el tema de las mujeres y la ley ha tomado el Estado-nación como dado o como el contexto dentro del cual examinar los temas en cuestión. Esta aproximación es una contribución fundamental y necesaria. Pero ahora, considerando el impacto distintivo de la globalización sobre las propiedades sistémicas clave del Estado –por ejemplo, territorialidad exclusiva y soberanía–, se torna importante someter estas propiedades a un examen crítico.

El propósito aquí es contribuir a un análisis feminista que nos permita releer y reconceptualizar las principales características de la economía global actual de una manera que capture las ejemplificiones concretas estratégicas de género así como las aperturas formales y operacionales que hacen visibles a las mujeres y llevan a una mayor presencia y participación. Esta relectura difiere marcadamente de las descripciones corrientes de la economía global. Éstas enfatizan únicamente las dinámicas económicas técnicas y abstractas y proceden como si estas dinámicas fueran inevitablemente neutrales en cuanto al género, aunque raramente, si es que lo hacen, se refieren a esta cuestión.

Mi esfuerzo consiste en expandir el terreno analítico dentro del cual necesitamos entender la economía global con el objeto de poner de manifiesto lo que ahora es excluido de la reseña. Mi punto de partida está basado en mis estudios de la economía global a lo largo de los últimos veinte años. A través de estos estudios, he encontrado que la descripción corriente de la globalización económica está confinada a un terreno analítico muy estrecho. Esa reseña opera como una "narrativa de la exclusión", porque descarta un amplio rango de trabajadores, empresas y sectores que no encajan en las imágenes prevalecientes de la globalización. Y, en ese sentido, la retórica de las relaciones internacionales y, en su instancia más formal, el derecho internacional –también puede ser vista– como una exclusión narrativa. Esta retórica considera al Estado como su sujeto exclusivo y excluye a otros actores y sujetos. Estas narrativas están centradas en un aparato de microprácticas y formas culturales decretadas, constituidas y legitimadas por los hombres y/o en términos de género masculino. Además, en el nivel operacional, uno puede decir que –no obstante el número creciente de mujeres profesionales de máximo nivel en las actividades económicas globales y en las relaciones internacionales– ambos mundos pueden ser especificados como del género masculino, en la medida en que cada uno, de un modo distinto, tiene las propiedades culturales y las dinámicas de poder que hemos asociado históricamente con los hombres de poder, o al menos con algún poder.

Aquí especifico dos sitios de investigación estratégicos para un examen de las dinámicas organizativas de la globalización y comienzo examinando cómo operan los géneros con el objeto de desarrollar una lectura feminista. Estos dos sitios están derivados de dos propiedades fundamentales del Estado moderno, soberanía y territorialidad exclusiva, y su desarticulación bajo el impacto de la globalización. El propósito no es una enumeración totalmente abarcadora de desigualdades. El propósito es especificar sitios para la ejemplificación estratégica de la cuestión de género y para nuevas formas de presencia femenina. Este trabajo es un simple comienzo, un estadio analítico en el que debemos colocar los detalles que aportan la investigación etnográfica, las críticas culturales, las encuestas sociológicas y los estudios legales sobre hombres y mujeres en sus muchas condiciones y subjetividades específicas.

En la primera sección he revisado algo de la literatura pertinente a este proyecto. En la segunda y la tercera secciones, me centré en la desarticulación de la territorialidad estatal a través de un sitio de investigación estratégico muy específico, la ciudad global, y traté de dejar afuera las implicaciones para el trabajo empírico y teórico sobre la cuestión de las mujeres en la economía global. En la cuarta sección examiné la desarticulación de la soberanía en una era de globalización, con el objeto de explicar las implicaciones de la emergencia de otros actores en las relaciones internacionales y otros sujetos del derecho internacional. Mientras que de muchas maneras cada uno de éstos representa esfuerzos de investigación y teorización distintivos encerrados en cuerpos bien separados del saber, ambos se concentran en aspectos cruciales de los procesos de globalización más amplios y su impacto en la organización de la economía y del poder político. Debemos examinar ambos aspectos dentro de una analítica feminista de la economía global. Aquí sólo puedo esbozar muchos de estos temas, y, por lo tanto, este trabajo es inevitablemente una reseña incompleta.

Ejemplificaciones estratégicas de la cuestión del género en la economía global

Podemos identificar dos fases anteriores en el estudio de la perspectiva del género en la historia reciente de la economía mundial, ambos referidas a procesos de internacionalización de larga duración, y una tercera fase centrada en transformaciones muy recientes, muchas veces involucrando una elaboración de categorías y hallazgos de las dos fases previas. La investigación y el esfuerzo de teorización de las dos primeras fases estuvieron ampliamente comprometidos en recobrar el rol de la mujer en la investigación del desarrollo económico in-

ternacional como para balancear el excesivo, típicamente no explicado, enfoque sobre los hombres.

Una primera fase es el desarrollo de literatura sobre la implantación de cultivos comerciales y mano de obra asalariada en general, típicamente por empresas extranjeras, y su parcial dependencia de una dinámica por la cual las mujeres subvencionaron el trabajo asalariado de los hombres a través de su producción doméstica y la agricultura de subsistencia. Boserup, Deere y muchos otros produjeron una literatura enormemente rica y llena de matices mostrando las variantes de esta dinámica.[4] Lejos de estar desconectados, el sector de subsistencia y el emprendimiento capitalista moderno fueron mostrados como articulados –pero a través de una dinámica de género que ocultaba esta articulación–.

Una segunda fase es el estudio sistemático de la internacionalización de la producción manufacturera y la feminización del proletariado que trajo aparejada (véase el próximo capítulo).[5] El elemento analítico clave en este estudio sistemático fue que los empleos manufactureros *offshoring* bajo la presión de las importaciones de bajo costo movilizaron una fuerza de trabajo femenina desproporcionada en los países más pobres, la cual hasta ahora había permanecido fuera de la economía industrial. En este sentido, éste es un análisis que también se intersectó con temas de las economías nacionales, como por qué las mujeres predominan en ciertas industrias –notoriamente en la de indumentaria y en el ensamblaje de electrónica– sin importar cuál sea el nivel de desarrollo del país.[6]

Juntos, estos dos análisis han producido una enorme literatura, impresionante en sus detalles y en su capacidad para iluminar.[7] Es imposible aquí hacer justicia a estos dos cuerpos de estudios sistemáticos y a su contribución a los nuevos marcos para el análisis empírico y la teorización. La calidad de los estudios empíricos y las formulaciones teóricas que estos dos cuerpos de estudios produjeron nos ayuda a entender cuánto más trabajo necesitamos hacer con el objeto de teorizar la fase actual, que contiene estas dos dinámicas de larga duración y una completamente nueva –esta última, el eje del presente capítulo–.

Una tercera fase de estudios sistemáticos sobre las mujeres y la economía global esta emergiendo del reconocimiento de procesos que subrayan las trans-

[4] Véase en general, E. Boserup, 1970 y C. D. Deere, 1976.

[5] Véase, por ejemplo, María Patricia Fernández-Kelly, 1983; Helen I. Safa, 1995; Saskia Sassen, 1988; Linda Y. C. Lim, 1980.

[6] Véase en general, Ruth Milkman (1987), *Gender at work*; Lourdes Beneria y Catherine Stimpson (comps.), 1987.

[7] Para algunas recientes colecciones y largas bibliografías, véase en general, Irene Tinker (comp.), (1990), *Persistent inequalities: women and world development*; June Nash y Helen Safa (comps.), 1986; Christine E. Bose y Edna Acosta-Belén (comps.), 1995; Kathryn Ward (comp.), 1990.

formaciones en el tema del género, en las subjetividades femeninas y en las nociones de pertenencia de las mujeres. Éstos representan muchas literaturas diferentes. Entre los más ricos y prometedores, está el nuevo estudio feminista sobre las mujeres inmigrantes que se centra, por ejemplo, en cómo la migración internacional altera los patrones de género y cómo la formación de hogares transnacionales puede empoderar a las mujeres.[8] Hay también un nuevo estudio importante que se centra en el hogar como categoría analítica clave para entender procesos económicos globales[9] y en las nuevas formas de solidaridad transfronteriza, experiencias de pertenencia y formación de identidad que representan nuevas subjetividades, incluyendo subjetividades feministas.[10]

Hay muchos estudios que contribuyen con detalles empíricos necesarios, si bien no están centrados en temas internacionales o transfronterizos o carecen de perspectiva internacional. Estos van desde estudios sobre espacios de género[11] hasta estudios sobre las mujeres y el Estado liberal.[12] Muchos estudios sobre las condiciones económicas de las mujeres y los hombres en la era actual, entre los cuales hay un gran número en todas las principales ciencias sociales, son esenciales para avanzar en mi esfuerzo aquí, y me referiré a algunos. Finalmente, es en especial útil la literatura que examina las ausencias en los análisis feministas y las diferenciaciones que todavía tienen que ser desarrolladas.[13]

La mayor parte de los estudios que se centran en la perspectiva del género dentro de los procesos económicos y políticos contemporáneos tienden a comenzar con relatos detallados sobre las mujeres o comparaciones entre mujeres y hombres. Para mí, esta indagación comienza con la especificación de las dinámicas estratégicas y las transformaciones que marcan la fase actual. Ambas aproximaciones son necesarias. La posición que tomo está parcialmente enunciada en mi interpretación sobre la fase contemporánea de la economía mundial como aquella que ha sido constituida a través de transformaciones fundamentales y

[8] Véase, por ejemplo, Sherri Grasmuck y Patricia R. Pessar, 1991; Pierrette Hondagneu-Sotelo, 1994; Monica Boyd, 1989; Mary Garcia Castro, "Work versus life: colombian women in New York", en *Women and Change in Latin America, supra* nota 7; Mirjana Morokvasic, en "Birds of Passage Are Also Women", en (1984), *Int'l Migration* Rev. 18 (edición especial sobre mujeres inmigrantes).

[9] Véase, por ejemplo, Joan Smith e Immanuel Wallerstein (comps.), 1992.

[10] Véase, por ejemplo, Linda Basch *et al.*, 1994; Yasemin Nuhoglu Soysal, 1994; Zillah Eisenstein, 1996. Pero véase Aiwha Ong (1996), en "Strategic Sisterhood or sisters in Solidarity? Questions of communitarianism and citizenship in Asia", en *Ind. J. Global Leg. Stud.* 4.

[11] Véase, por ejemplo, Dapline Spain, 1992; Corrine Stoewsand, 1996.

[12] Véase, por ejemplo, Catharine A. MacKinnon, 1989; Jean Bethke Elshtain, 1991.

[13] Véase por ejemplo, Martha Minnow, 1990; Elizabeth Spelman, 1988; Elshtain, *supra* nota 12; Joan Williams, 1996.

un nuevo juego de dinámicas que son estratégicas. Así, la manufactura orientada a la exportación es una dinámica estratégica, de ninguna manera da cuenta de la mayoría de los empleos manufactureros; el género es un nexo estratégico en este desarrollo. Mi aproximación asegura, hasta cierto punto, la construcción de "la diferencia", teórica y empíricamente, como para especificar el período actual.[14] El propósito es entender si hay una cuestión de género en estas dinámicas y transformaciones estratégicas, y si la hay, cómo sería un análisis feminista. Me relaciono con esta investigación como si fuera un problema matemático, en su certeza de una solución pero su falta de evidencia manifiesta. Disminuiría la importancia teórica, empírica y política de la cuestión del género suponer que la hemos entendido por hablar de discriminación en el pago a las mujeres y de la alta incidencia de las ocupaciones diferenciadas por género.

Una importante cuestión metodológica es cuáles son los sitios estratégicos en los que pueden ser estudiados los actuales procesos de globalización. En la agricultura orientada a la exportación, es el nexo entre las economías de subsistencia y los emprendimientos capitalistas, y en la internacionalización de la producción manufacturera es el nexo entre el desmantelamiento de una "aristocracia laboral" establecida en las principales industrias con "efectos sombra" en un sector creciente de las economías desarrolladas y en la formación de un proletariado *offshore*.

¿Y qué hay de los actuales procesos líderes de la globalización? Entre estos sitios, pocos son tan importantes como las ciudades globales –sitios estratégicos para la valorización de los componentes centrales del capital y para la coordinación de procesos económicos globales–. Las ciudades globales son también sitios para la incorporación de un gran número de mujeres e inmigrantes en actividades que mantienen a los sectores estratégicos.[15] Pero es un modo de incorporación

[14] Siempre me he posicionado explícitamente como alguien que quiere construir la diferencia. No niego la existencia de muchas continuidades, pero mi esfuerzo ha sido el de entender la estrategia de las discontinuidades. Ésta es claramente una descripción parcial, y debe ser leída junto a muchas otras. Para un ejemplo de esfuerzos eruditos para capturar las diferencias, véase el trabajo hecho por historiadores para conceptuar la "historia global". Véase, por ejemplo, Bruce Mazlish y Ralph Buultjens (comps.), 1993. Para un mayor esfuerzo teorizado por relear un período anterior caracterizado por cambios masivos, véase Nathaniel Berman, 1995. Véase también, Rosemary J. Coombe, 1995.

[15] Las ciudades globales de hoy son, en parte, sitios de poscolonialismo y contienen condiciones para la formación de un discurso poscolonialista. Véase, en general, Anthony D. King, 1991. Una cuestión interesante concierne a la naturaleza de la internacionalización actual en las ciudades ex coloniales. El análisis de King sobre las condiciones distintivas históricas y desiguales en las cuales la noción de "internacional" fue construida es extremadamente importante. Durante la época del imperio, algunos de los importantes centros coloniales antiguos eran mucho más internacionalizados que los centros metropolitanos. Se supone que la internacionalización como se usa hoy pudo haber tenido sus raíces en la experiencia del centro. Esto trae a colación un punto

que vuelve a estos trabajadores invisibles, rompiendo así el nexo entre ser trabajadores en una industria líder y la oportunidad de convertirse en una "aristocracia laboral" o su equivalente contemporáneo –como ha sido históricamente el caso en las economías industrializadas–.[16] En este sentido, "las mujeres y los inmigrantes" emergen como el equivalente sistémico del proletariado *offshore*.[17]

Un segundo sitio estratégico pivotea sobre la cuestión de la soberanía y su transformación bajo el impacto de la globalización, el tema de la tercera sección. La ley internacional, un escenario particularmente formalizado donde uno puede captar el impacto de este cambio, ha tenido al Estado-nación como su principal y, fundamentalmente, es decir, fundacionalmente, único tema. También ha sido descrita como básicamente masculina.[18] El nexo estratégico para mi investigación es la transformación de la soberanía y las brechas que esto ha creado para las mujeres (y otros actores hasta ahora invisibles) para convertirse en participantes visibles en las relaciones internacionales y sujetos de la ley internacional. Ya no es simplemente una cuestión del Estado unificado como sujeto exclusivo de la ley internacional y exclusivo actor en las relaciones internacionales "representando" a su pueblo y, con ello, volviéndolo invisible como individuos y como colectivos particulares.

Procesos de valorización y desvalorización: el primer paso hacia el establecimiento de una perspectiva del género

Un supuesto central en la mayor parte de mi trabajo ha sido que aprendemos algo sobre el poder a través de su ausencia y moviéndonos o negociando en los límites y terrenos que conectan el poder con la falta de poder. La falta de poder

---

ciego contemporáneo paralelo bien capturado en la observación de Hall de que las críticas contemporáneas poscoloniales y postimperialistas han emergido en los actuales centros imperiales y están silenciadas en una gama de condiciones hoy evidentes en ciudades o países ex coloniales. Similarmente, la idea de que las migraciones internacionales, en la actualidad dirigidas básicamente hacia el centro de antiguos territorios coloniales, en el caso de Europa, y hacia territorios neocoloniales, en los casos de los Estados Unidos y Japón, pueden ser el correlato de la internacionalización del capital que comenzó con el colonialismo simplemente no es parte de la interpretación principal del pasado y del presente. Véase, en general, Sassen *supra* nota 5.

[16] Véanse los comentarios del profesor Gracia Clark sobre cómo, a mi entender, "las mujeres y los inmigrantes" viene a reemplazar a "las mujeres y los niños". Gracia Clark, 1996. A mi modo de ver, se trata de un nuevo *topos* que reemplaza el *topos* de salarios de la familia fordista de mujeres y niños. Volveré a este tema en la dos próximas secciones.

[17] Véase, en general, Sassen, *supra* nota 5.

[18] Véase, en general, Elshtain, *supra* nota 12; Mackinnon, *supra* nota 12.

no es, en el fondo, silencio; su ausencia está presente y tiene consecuencias.[19] Los términos y el lenguaje del compromiso fuerzan posiciones particulares y se adelantan a otras.

En el trabajo diario del conjunto de servicios principales dominados por las finanzas, una gran parte de los empleos involucrados son de bajo salario y manuales, muchos llevados a cabo por mujeres e inmigrantes. Si bien estos tipos de trabajadores y empleos nunca son representados como parte de la economía global, ellos son, de hecho, parte de la infraestructura de trabajos involucrados en el funcionamiento y la implementación del sistema económico global, incluyendo una forma tan avanzada de él como las finanzas internacionales.[20] El extremo superior de la economía corporativa –las torres corporativas que proyectan ingeniería experta, precisión, *tecné*– es, por lejos, más fácil de marcar como necesario para un sistema económico avanzado que lo que son los camioneros u otros trabajadores de los servicios industriales, si bien éstos son ingredientes necesarios.[21] Aquí vemos la dinámica de valorización que ha incrementado agudamente la distancia entre los sectores de la economía desvalorizados y los valorizados, ciertamente sobrevalorizados.

[19] Para mí, como economista política, tratar estos temas ha significado trabajar en muchos sistemas de representación y construir espacios de intersección. Hay momentos analíticos en que dos sistemas de representación se intersectan. Tales momentos analíticos son fácilmente experimentados como espacios de silencio, de ausencia. Un desafío es ver qué sucede en aquellos espacios, qué operaciones (analíticas, de poder, de sentido) se llevan a cabo allí. Una versión de estos espacios de intersección es lo que he llamado zonas fronterizas analíticas. ¿Por qué zonas fronterizas? Hay espacios que están constituidos en términos de discontinuidades; en ellos, a las discontinuidades les es dado un terreno en lugar de reducirlas a una línea divisoria. Gran parte de mi trabajo sobre globalización económica y ciudades se ha centrado en estas discontinuidades y ha buscado reconstituirlas analíticamente como zonas fronterizas en lugar de líneas divisorias. Esto produce un terreno dentro del cual estas discontinuidades pueden ser reconstituidas en términos de operaciones económicas cuyas propiedades no son meramente una función de los espacios a cada lado (por ejemplo, una reducción a la condición de línea divisoria), sino también, más centralmente, de la discontinuidad misma, siendo el argumento que las discontinuidades son una parte integral del sistema económico.

[20] Una herramienta metodológica que encontré útil para este tipo de examen es lo que llamaría circuitos para la distribución e instalación de las operaciones económicas. Estos circuitos me permiten seguir las actividades económicas hacia terrenos que escapan a la cada vez más estrecha geografía de las representaciones usuales de "la economía avanzada" y negociar el cruce de espacios socioculturales discontinuos.

[21] Esto está ilustrado por el siguiente evento. Cuando ocurrió, en 1987, la aguda crisis del mercado accionario, después de años de un enorme crecimiento, hubo enormes informes de prensa sobre la súbita y masiva crisis de desempleo dentro de los profesionales de altos ingresos en Wall Street. La otra crisis de desempleo en Wall Street que afectó a secretarias y trabajadores de oficina nunca fue registrada ni informada. Y, más aún, el derrumbe del mercado accionario creó una crisis de desempleo muy concentrada, por ejemplo, en la comunidad de inmigrantes dominicanos, en el norte de Manhattan, donde viven muchos de los limpiadores de Wall Street.

Un medio ambiente laboral inmigrante en las grandes ciudades, a menudo subsumido bajo la noción de economía étnica y de economía informal, es raramente reconocido como una posible parte de la economía de la información global.[22] Mucho de lo que todavía narramos en el lenguaje de la inmigración y la etnicidad es de hecho una serie de procesos relacionados con: 1) la globalización de la actividad económica, la actividad cultural y la formación de una identidad; y 2) la racialización cada vez más marcada de la segmentación del mercado laboral, de manera tal que los componentes de los procesos de producción en la economía de la información globalmente avanzada que tienen lugar en los ambientes de trabajo inmigrante son componentes no reconocidos como parte de la economía de información global.[23]

Lo que vemos obrando aquí es una serie de procesos que valorizan y sobrevalorizan ciertos tipos de producciones, trabajadores, empresas y sectores, y desvalorizan otros. La cuestión del género, por ejemplo, la devaluación de los trabajos para mujeres, ¿facilita estos procesos de desvalorización? No podemos tomar la devaluación como se presenta: la devaluación es un resultado producido.

Las formas de desvalorización de ciertos tipos de trabajadores y culturas del trabajo, a las cuales me he referido aquí y he descripto en otros lugares (véase, por ejemplo, capítulos 6 y 7 de este libro), están parcialmente incorporadas en las evidentes transformaciones demográficas de las grandes ciudades. La creciente presencia de mujeres inmigrantes y de personas de color en las grandes ciudades junto con una declinante clase media han facilitado la operación de los procesos de desvalorización. Esto es importante en la medida en que estas ciudades son sitios estratégicos para la materialización de los procesos globales y para la valorización del capital corporativo.[24]

[22] Para una reseña crítica de estos temas, véase Anthony D. King (comp.), 1996.

[23] Por lo general, la inmigración no ha sido relacionada con otros procesos internacionales en la literatura de investigación. Entre las excepciones véase, por ejemplo, Sarah J. Mahler, 1995; *Il Journal für Entwicklungspolitik, Schwerpunkt: Migration*, 1995, sobre la migración; Douglas Massey *et al.*, 1993. Hall describe el influjo de posguerra de las personas del Commonwealth hacia Gran Bretaña y cómo Inglaterra y las costumbres inglesas estaban tan presentes en su Jamaica nativa como para hacer sentir a las personas que Londres era la capital a la que más tarde o más temprano todos debían dirigirse (Hall, *supra* nota 15). Esta forma de narrar los eventos migratorios del período de posguerra capta el continuado peso de las formas del colonialismo y del poscolonialismo del imperio sobre los procesos mayores de la globalización actual y, específicamente, aquellos que unen los países de emigración con los de inmigración. Los principales países de inmigración no son inocentes observadores; la génesis y los contenidos específicos de su responsabilidad variarán de un caso a otro y de un período a otro.

[24] Sobre este tema específico, véase la Introducción y el capítulo 9 de este libro. En general, véase también el capítulo 7 de este libro: "La economía informal: entre nuevos desarrollos y viejas regulaciones", que explica una dinámica paralela –una combinación de trabajo necesario y desvalorización– en el caso del crecimiento de la informalización en economías urbanas avanzadas.

¿Cómo es que han ocurrido estos procesos de valorización y desvalorización y las desigualdades que producen? La implantación de procesos y mercados globales en las principales ciudades ha significado que el sector internacionalizado de la economía se ha expandido notoriamente y ha impuesto una nueva serie de criterios para valuar o tasar varias actividades y resultados económicos. Esto ha tenido efectos devastadores en grandes sectores de la economía urbana. No es simplemente una transformación cuantitativa; aquí vemos los nuevos elementos para un nuevo régimen urbano.[25]

Estas tendencias hacia la polarización asumen formas distintivas en: 1) la organización espacial de la economía urbana, 2) las estructuras para las reproducciones sociales y 3) la organización de los procesos de trabajo. En estas tendencias hacia múltiples formas de polarización yacen las condiciones para la creación de la pobreza y la marginalidad urbanas centradas en el trabajo. En lo que resta de esta sección, describiré brevemente algunas formas de esta polarización. Todos estos son temas a los que regresaré con mayor detalle en los capítulos 6 y 7.

El predominio de la economía especializada en los servicios, particularmente el nuevo complejo de finanzas y servicios, engendra lo que puede ser visto como un nuevo régimen económico, porque, si bien este sector especializado puede representar sólo una fracción de la economía de la ciudad, se impone en toda la economía. Una de estas presiones se dirige hacia la polarización debido a la posibilidad de superganancias en áreas tales como las finanzas. Esto, en cambio, contribuye a desvalorizar la manufactura y los servicios de bajo valor agregado, en la medida en que estos sectores no pueden generar las superganancias típicas de gran parte de la actividad financiera. Los servicios de bajo valor agregado y las manufacturas urbanas son los sectores donde predominan las mujeres y los inmigrantes. (Para más información detallada sobre ocupaciones y ganancias, véase el capítulo 6.)

La capacidad de obtener superganancias de muchas industrias líderes está incorporada en una compleja combinación de nuevas tendencias: 1) las tecnologías que hacen posible la hipermovilidad del capital en una escala global y la desregulación de múltiples mercados permitiendo la implementación de esa hipermovilidad; 2) las innovaciones financieras, como la securitización, que crean un capital líquido y le permiten circular y generar ganancias adicionales; y 3) la creciente demanda de servicios especializados y cada vez más complejos, que contribuye a estas valorizaciones y, a menudo, sobrevalorizaciones de los servicios, como lo ilustraron los incrementos inusuales de los altos salarios, que comenzaron en la

[25] Véase, en general, Knox y Taylor (comps.), 1995; *Le Debat*, número especial titulado "Le Nouveau Paris", verano de 1994.

década de 1980 para los profesionales de alto nivel y los CEO.[26] Además, la globalización añade a la complejidad de estos servicios su carácter estratégico, su *glamour* y su sobrevalorización.

La presencia de una masa crítica de empresas con capacidad de generar elevadas ganancias aumenta los precios del espacio comercial, de los servicios industriales y de otras necesidades empresariales, y, con ello, vuelve extremadamente precaria la supervivencia de empresas con moderada capacidad para generar ganancias. Y mientras las empresas con ganancias moderadas son esenciales para la operación de la economía urbana y para las necesidades diarias de los residentes, su viabilidad económica está amenazada en una situación en que las finanzas y los servicios especializados pueden obtener superganancias. Elevados niveles de precios y de ganancias en el sector internacionalizado y sus instituciones subordinadas, como los restaurantes y hoteles de primera línea, hacen cada vez más difícil para otros sectores competir por espacio e inversiones. Muchos de estos sectores han experimentado una considerable degradación y/o desplazamiento, como, por ejemplo, el reemplazo de los negocios de barrio, a medida de las necesidades locales, por *boutiques* de alto nivel y proveedores de servicios de comida para las nuevas elites urbanas de altos ingresos. Hay algunas preguntas de investigación interesantes para plantear, con el objeto de comprender si esta reconfiguración de espacios económicos ha tenido impactos diferenciales entre mujeres y hombres, en culturas del trabajo masculinas y femeninas, en formas de poder y de empoderamiento propias de hombres y mujeres.[27] El resto de esta sección es una breve discusión de algunas de estas áreas de investigación.

La desigualdad en la capacidad para generar ganancias de los diferentes sectores de la economía siempre existió. Pero lo que vemos que está ocurriendo en la actualidad tiene lugar en otro orden de magnitud y engendra distorsiones masivas en las operaciones de diferentes mercados, desde el alojamiento hasta el

[26] La capacidad de generar elevadas ganancias en los nuevos sectores de crecimiento también descansa parcialmente en la actividad especulativa. La medida de esta dependencia de la especulación puede ser vista en la crisis de los comienzos de la década de 1990, que siguió a las inusualmente elevadas ganancias en las finanzas y los bienes raíces de la década de 1980. La crisis inmobiliaria y financiera, sin embargo, parece haber dejado sin tocar la dinámica básica del sector. La crisis puede ser vista como un ajuste hacia niveles de ganancias más razonables, menos especulativos. Por sobre todo, la dinámica de la polarización en los niveles de ganancias de la economía urbana se mantiene en su lugar, como también las "distorsiones" en muchos mercados.

[27] Véase, por ejemplo, Spain, *supra* nota 11; Leonie Sandercock y Ann Forsyth, 1992; Alma H. Young y Jyaphia Christos-Rodgers, 1995; véase también Roger Waldinger y Greta Gilbertson, 1994 (que descubre que entre los inmigrantes con un elevado nivel educativo, los hombres se desempeñaron significativamente mejor en el mercado de trabajo que sus connacionales mujeres con niveles similares de educación).

trabajo. Por ejemplo, en la polarización entre empresas y hogares y en la organización espacial de los resultados económicos en la informalización de un creciente grupo de actividades económicas dentro de las economías urbanas avanzadas. Cuando las empresas con baja o modesta capacidad para generar ganancias experimenta una continua, y hasta creciente, demanda de sus bienes y servicios por parte de hogares y otras empresas en un contexto donde un sector significativo de la economía genera superganancias, a menudo no pueden competir aun cuando haya una demanda efectiva para lo que venden. Operar informalmente es, con frecuencia, una de las pocas formas en que tales empresas pueden sobrevivir. Esta forma de operar puede recurrir a la utilización de espacios no zonificados para usos comerciales o manufactureros, como sótanos en áreas residenciales, o espacios que no están en condiciones en términos de salud, incendios y otros estándares. De un modo similar, nuevas empresas en industrias de bajas ganancias que entran a un fuerte mercado por sus bienes y servicios sólo pueden hacer esto informalmente. Otra opción para empresas con limitadas capacidades de generar ganancia es subcontratar parte de su trabajo en operaciones informales. La informalización a menudo reintroduce la comunidad y los hogares como un importante espacio económico. A continuación, esta cuestión: ¿el crecimiento de la informalización en economías urbanas avanzadas reconfigura algunos tipos de relaciones económicas entre hombres y mujeres?

Más generalmente, estamos viendo la formación de nuevos tipos de segmentación de los mercados laborales. Dos características sobresalen. Una es el debilitado rol de la empresa en la estructuración de la relación de empleo, el cual deja más al mercado. La segunda forma en esta reestructuración del mercado laboral es lo que describiríamos como el desplazamiento de las funciones del mercado laboral al hogar o la comunidad. Éstos emergen como sitios que deberían ser parte de la teorización sobre tipos particulares de dinámicas laborales del mercado actual.[28] Ambas tendencias contienen una correspondencia entre la devaluación de los trabajos (de tiempo completo a tiempo parcial, de trabajos que permiten una movilidad ascendente dentro de la empresa a trabajos sin movilidad, etc.) y una feminización del trabajo en estos empleos. Regresaré a esto en el capítulo 5.

La recomposición de las fuentes de crecimiento y de generación de ganancia causada por estas transformaciones también contribuye a una reorganización de algunos componentes de reproducción o consumo social. Si bien el estrato medio todavía constituye la mayoría de la población, las condiciones que aportaron a su expansión y poder político económico en las décadas de posguerra

[28] Véase, en general, Saskia Sassen, 1995a.

–la centralidad de la producción y el consumo masivo en el crecimiento económico y la realización de la ganancia– han sido desplazadas por nuevas fuentes de crecimiento. El "abandono sistémico", es decir, la marginalización económica radical, de un segmento creciente de hogares –específicamente hogares encabezados por mujeres de bajo ingreso– ¿está totalmente desconectado de esta reorganización de consumo y reproducción social? Necesitamos investigación y una teorización que examine las posibles articulaciones de estos dos tipos de procesos, cada uno tema de cuerpos separados del saber.

La expansión de la fuerza de trabajo de alto ingreso en conjunción con el surgimiento de nuevas formas culturales ha llevado a un proceso de recomposición de los ingresos elevados que descansa, en el último análisis, en la disponibilidad de una vasta oferta de trabajadores de bajo salario. Esto ha introducido –en una extensión no vista en un largo tiempo– la noción total de la "clase de servicio" en los hogares de altos ingresos contemporáneos. La mujer inmigrante sirviendo a la mujer profesional blanca de clase media ha reemplazado la tradicional imagen de la mujer negra sirviendo al patrón blanco.

Hay, en alguna medida, una unión de dos dinámicas diferentes en la condición de las mujeres descriptas arriba. Por un lado, están constituidas como una clase de trabajadoras invisibles y desapoderadas en los servicios de los sectores estratégicos que constituyen la economía global. Esta invisibilidad evita que emerjan como un equivalente contemporáneo de la "aristocracia laboral" de las formas de organización económica anteriores, donde las posiciones de los trabajadores en los sectores líderes tenían el efecto de otorgarles poder –una dinámica que articulaba el sector corporativo y el sector trabajador de una manera radicalmente diferente de la de hoy–.[29] Por otro lado, el acceso a los salarios y sueldos (aun bajos), la creciente feminización de la oferta laboral y la creciente feminización de las oportunidades de negocios generadas por la informalización alteran las jerarquías de género en las cuales ellas se encuentran.[30]

Esto es particularmente alarmante en el caso de las mujeres inmigrantes. Hay una vasta literatura que muestra que el trabajo asalariado regular de las mujeres inmigrantes y su acceso más fácil a otras esferas públicas tiene un impacto en sus relaciones de género.[31] Las mujeres obtienen mayor autonomía

[29] Véase en general, Sassen, *supra* nota 5 (que muestra cómo este concepto funcionó en los Estados Unidos y los sectores *offshore* líderes, como la electrónica).

[30] Véase, en general, Heidi Hartmann, 1987: 33; Alice Kessler-Harris y Karen Brodkin Sacks, 1987: 65.

[31] Véase, por ejemplo, Grasmuck y Pessar, *supra* nota 8; Hondagneu-Sotelo, *supra* nota 8; Louise Lamphere, 1987; Boyd, *supra* nota 8; Castro, *supra* nota 8; Nancy Foner, 1986. Pero véase, por ejemplo, Fernandez-Kelly, *supra* nota 5; Yolanda Prieto, 1992.

personal e independencia mientras los hombres pierden terreno.[32] Las mujeres logran mayor control sobre el presupuesto y otras decisiones domésticas y mayor poder para solicitar ayuda de los hombres en las tareas domésticas. Así también, su acceso a servicios públicos y otros recursos públicos les proporciona una oportunidad de ser incorporadas en el cauce de la sociedad –ellas son, a menudo, las que en los hogares median en este proceso–. Es probable que algunas mujeres se beneficien más que otras de estas circunstancias; necesitamos más investigación para establecer el impacto de clase, educación e ingreso en estos resultados dentro de la perspectiva de género.[33]

Además del relativamente mejorado empoderamiento de las mujeres en el hogar asociado con el empleo asalariado, hay un segundo resultado importante: su mayor participación en la esfera pública y su posible emergencia como actores públicos. Hay dos escenarios donde las mujeres inmigrantes están activas: las instituciones para la asistencia pública y privada y la comunidad étnica/inmigrante. La incorporación de las mujeres al proceso de migración refuerza la probabilidad de asentamiento y contribuye a una mayor participación de los inmigrantes en sus comunidades y de cara al Estado.[34] Por ejemplo, Hondagneu-Sotelo encontró que las mujeres inmigrantes llegan a asumir roles públicos y sociales más activos, lo que refuerza su situación en el hogar y en el proceso de asentamiento.[35] Las mujeres son más activas en la construcción de la comunidad y en el activismo en ésta, y están posicionadas de un modo diferente del de los hombres en lo que se refiere a la economía más amplia y el Estado. Es probable que ellas sean quienes tengan que manejar la vulnerabilidad legal de sus familias en el proceso de buscar servicios públicos y sociales para sus familias.[36] Esta mayor participación de las mujeres sugiere la posibilidad de que emerjan como actores más fuertes y visibles y que también puedan hacer más visible su rol en el mercado laboral.[37]

[32] Véase, en general, Benería y Stimpson nota 6; Hartmann, *supra* nota 30; Kessler-Harris y Sacks, *supra* nota 30.

[33] Véase, en general, Grasmuck y Pessar, *supra* nota 8, que encuentran que las mujeres dominicanas querían asentarse en Nueva York precisamente por estas ganancias, mientras que los hombres querían regresar. Ellos hallaron mujeres que gastaban gran parte de sus ganancias en caros bienes de consumo durable, como electrodomésticos y muebles, que servían para que la familia echara raíces seguras en los Estados Unidos y se acabaran los fondos para la organización con éxito de los retornos, mientras que los hombres preferían gastar lo menos posible para ahorrar para el regreso. Castro ha tenido resultados similares en su estudio de mujeres colombianas en Nueva York (Castro, *supra* nota 8).

[34] Véase, en general, Eugenia Georges, 1990; Castro, *supra* nota 8.

[35] Véase, en general, Hondagneu-Sotelo, *supra* nota 8; Nazli Kabria, 1993.

[36] Véase, en general, Hondagneu-Sotelo, *supra* nota 8; Mahler, *supra* nota 23; Ida Susser, 1982.

[37] Los conocimientos sobre mujeres inmigrantes contribuyen a una agenda más amplia para los estudios feministas destinados a reconocer las diferencias entre las mujeres –en este caso,

La transición demográfica en las grandes ciudades hacia el creciente peso de la mujer en general y de los hombres y las mujeres inmigrantes ha absorbido una buena parte de estas múltiples formas de polarización. Esta inserción demográfica ha roto el nexo entre 1) la condición de ser trabajadores en sectores líderes de la economía y 2) la constitución de una "aristocracia laboral", como ha sido históricamente el caso. Y ha roto este nexo justo en el centro de las más avanzadas economías más que a través del *offshoring* de estos trabajos.

La desarticulación de la soberanía: implicaciones para un análisis feminista

La globalización económica representa una transformación mayor, no sólo en la organización territorial de la actividad económica, sino también en la organización del poder político, notablemente, la soberanía tal como la hemos conocido. Hoy, las principales dinámicas en juego en la economía global tienen la capacidad de deshacer la intersección de soberanía y territorio incorporada al Estado moderno y el moderno sistema interestatal.[38] Como en la discusión anterior, la principal preocupación en esta sección es capturar las ejemplificaciones estratégicas, en este caso, la transformación del poder político.

Junto con la desarticulación de la territorialidad, representada en la discusión anterior por el predominio de las ciudades globales, hay una desarticulación de la soberanía. Estamos viendo la reubicación de varios componentes de la soberanía en instituciones supranacionales, no gubernamentales o privadas. Esto trae aparejado un fortalecimiento potencial de temas alternativos de ley y actores internacionales, por ejemplo, la creciente voz de las organizaciones no gubernamentales y las minorías en los foros internacionales.[39] Esto también

---

diferencias entre hombres y mujeres y entre mujeres en general, centradas en lo étnico, lo racial y la nacionalidad–. Véase, por ejemplo, Patricia Pessar, (1995).

[38] Hay una enorme literatura que es pertinente acá directa e indirectamente. Es imposible aquí hacer justicia a la variedad de enfoques y perspectivas. Véase, por ejemplo, Judith Guldstein y Robert O. Keohane (comps.), 1993 (sobre el impacto del régimen de derechos humanos sobre la soberanía); Sassen, *supra* nota 2 (sobre cuestiones generales sobre el Estado y los procesos internacionales y transfronterizos); Jeswald W. Salacuse, 1991 (sobre temas regulatorios y legales más específicos y representando perspectivas muy diversas); Kenneth W. Abbott, 1992; Gerald Aksen, 1990; Yves Dezalay y Bryant Garth, 1995; Myres S. McDougal y Michael Reisman, 1983; Joel R. Paul, 1995; James N. Rosenau, 1992; John Gerald Ruggie, 1993; Kathryn Sikkink, 1993; David M. Trubek *et al.*, 1993; Friedrich Kratochwill, 1986. Discuto muchos de estos temas en mi libro de 1996, *supra* nota 3.

[39] Véase, en general, Louis Henkin, 1990; Soysal, *supra* nota 10; Dr. Erica-Irene Daes, 1995; David Kennedy, 1992 (Actas de la 21ª Conferencia Anual del Canadian Council on International Law, Ottawa); Karen Knop, 1992.

acarrea implicaciones para las concepciones de pertenencia.[40] Ambas pueden facilitar el predominio de las mujeres, ya sea individual o colectivamente, como sujetos de la ley internacional y la formación de solidaridades feministas transfronterizas. A pesar de estas implicaciones para las mujeres, muchos de los análisis críticos de la soberanía no han tenido una perspectiva particularmente feminista,[41] si bien hay un principio de lectura feminista del Estado en las relaciones internacionales.[42]

Hay un emergente conocimiento feminista sobre la ley internacional, pero no está centrado en la cuestión de la soberanía y su transformación. Las preocupaciones centrales en esta crítica feminista son la noción de que una ética de cuidado debería prevalecer entre los Estados [43] y la de que el principio de no intervención en los asuntos internos de los Estados deja a las mujeres vulnerables al abuso y la injusticia.[44] Cada una de éstas representa una transferencia a las relaciones entre los Estados de la crítica de las normas democráticas liberales que prescriben, respectivamente, la relación ente el individuo y el Estado y la distinción entre la esfera privada y la pública.[45] En la tradición liberal clásica, el Estado no interviene en el hogar y la familia.[46] De un modo similar, de acuerdo con la ley internacional, el Estado no interviene en los asuntos internos de otros Estados. Una respuesta feminista es que el Estado debería intervenir en el hogar y en los asuntos internos de otros Estados si el abuso está ocurriendo.[47] "Aproximaciones feministas a la ley internacional pueden ser entendidas como buscando personalizar y personificar sus construcciones normativas."[48] El Estado so-

[40] Véase, en general, Soysal, *supra* nota 10, Rainer Baubock, 1994.

[41] Véase, por ejemplo, Thomas M. Franck, 1992; McDougal y Reisman, *supra* nota 38; Roseneu, *supra* nota 38; Ruggie, *supra* nota 38.

[42] Véase, por ejemplo, V. Spike Peterson (comp.), 1992; Dorinda Dallmeyer, (comp.), 1993.

[43] Véase, por ejemplo, Williams, *supra* nota 13.

[44] Véase, por ejemplo, Hilary Charlesworth, 1992; Elshtain, *supra* nota 12; Karen Engle, *supra* nota 42.

[45] Véase, en general, Karen Knop, 1993.

[46] Véase, en general, Carole Pateman, 1983; Williams, *supra* nota 13.

[47] Véase, en general, Charlesworth, *supra* nota 44; Christine Chinkin, 1992; Elshtain, *supra* nota 12; Judith G. Gardan, 1993. La noción es que los Estados deben intervenir en la esfera privada porque las mujeres muchas veces están en riesgo en sus hogares; extendiendo la noción a las relaciones entre los Estados, impone un llamado para una mayor responsabilidad mutua entre éstos, como está ilustrado en las ventajas de la colaboración transfronteriza en el campo de la protección del medio ambiente. Para las feministas radicales, la disolución de las fronteras entre lo público y lo privado no es necesariamente deseable en la medida en que cualquier intervención/penetración es una amenaza para las mujeres.

[48] Knop, 1993: 283. Knop considera analíticamente restrictiva la analogía entre el individuo y el Estado. Simplemente puede conducir a los emergentes estudios feministas sobre la ley inter-

berano/*self* soberano de Elshtain –que tiene el efecto de personificar el Estado– nos muestra que la ley internacional es masculina.[49]

La forma particular que la crítica feminista de la ley internacional está tomando tiene el efecto de evitar la cuestión de la soberanía y las implicaciones de su desarticulación para la emergencia de nuevos actores en las relaciones transfronterizas y como sujetos de la ley internacional. En una revisión crítica del conocimiento feminista sobre la ley internacional, Knop señala que la personificación del Estado tiene el efecto de negar la identidad individual y colectiva de las mujeres dentro de un Estado y a través de los Estados.[50] Las mujeres son confinadas al dominio del Estado dado y consideradas invisibles desde la perspectiva de la ley internacional en la medida en que ellas están subsumidas en la soberanía del Estado. Su argumento central es que necesitamos ambos exámenes críticos de la soberanía y de la suposición de que pertenece exclusivamente al Estado.[51]

El impacto de la globalización en la soberanía ha sido significativo en la creación de aperturas operacionales y conceptuales para otros actores y sujetos.[52] Los materiales de lectura feministas que personifican al Estado dejan la soberanía sin examinar; el Estado permanece como el tema exclusivo de la ley internacional. Esto no es para negar la importancia de los tipos de crítica evidentes en los estudios feministas. Pero cuando se trata de una crítica de la ley internacional, dejando de lado el tema de la soberanía y considerando como dado su confinamiento al Estado-nación, representa una recaída en el estatismo –la legitimidad del Estado como el sujeto de la ley internacional sin tomar en cuenta si es representativo o no de una voluntad popular posiblemente no tan unitaria, o, más fundamentalmente, rigurosa en su adherencia a los preceptos de la representación democrática, que puede dar cuenta de las diferencias.[53]

¿Por qué importa que desarrollemos una crítica feminista de la soberanía actual en el contexto de la globalización? Importa porque la globalización está creando nuevas aperturas operacionales y formales para la participación de actores y sujetos. Una vez que el Estado soberano ya no es visto como el representante exclusivo de su población en el escenario internacional, las

---

nacional a transportar el debate feminista sobre la naturaleza del *self* y las relaciones con otros *hacia* el nivel del Estado. Además, puede fácilmente tratar al Estado como una entidad unificada.

49 Véase, en general, Elshtain, *supra* nota 12.

50 Véase, en general, Knop, *supra* nota 45.

51 Véase, en general, Elshtain, *supra* nota 12 (notando que el género no es parte de muchos tratamientos críticos recientes de la soberanía).

52 Véase, en general, Sassen, *supra* nota 3.

53 Véase, por ejemplo, Franck, *supra* nota 41.

mujeres y otros actores no estatales pueden obtener más representación en la ley internacional, contribuir a la elaboración de la ley internacional y dar un nuevo significado a viejas formas de participación internacional, tales como el trabajo permanente de las mujeres en los esfuerzos internacionales por la paz.[54] Más allá de estos temas de participación y representación, hay una cuestión sobre las implicancias de la teoría feminista para las concepciones alternativas de la soberanía.[55] Me parece que, en este punto, una teoría feminista del Estado debería descomponer en factores las principales transformaciones del Estado acarreadas por la globalización, más particularmente, lo que consideraré como la descentralización de la soberanía en actores no estatales y la formación correspondiente de otros sitios para la normatividad más allá de los que son parte de la nación-Estado.

Aquí me limitaré a un breve examen de la transformación de la soberanía bajo el impacto de la globalización. Este esfuerzo es paralelo al de la primera parte de este trabajo –para expandir el terreno analítico dentro del cual conceptualizamos las propiedades clave, en este caso, la soberanía–. Veo esto como un paso en este amplio programa de especificar un análisis feminista para la comprensión de la economía global de hoy. Pero la principal tarea claramente está por delante y es colectiva y transfronteriza en su carácter.

Para mi discusión sobre la soberanía interesan dos clases de desarrollos en este nuevo orden económico y social transnacional. Uno es la emergencia de lo que llamaré nuevos sitios de normatividad, y el otro, en un nivel más operacional, es la formación de nuevos regímenes legales transnacionales e instituciones regulatorias que son privadas o supranacionales y que se han hecho cargo de funciones hasta hace poco propias de instituciones gubernamentales.[56] Argumento que dos escenarios institucionales han emergido como nuevos sitios para la normatividad paralelamente al orden normativo más tradicional representado por el Estado-nación: el mercado global de capitales y el

[54] Véase, por ejemplo, *Gendered states, supra* nota 42 (presentando los estudios feministas concernientes a la igualdad de las mujeres en la participación de la formulación y la implementación de la ley internacional). Este enfoque todavía permite trabajar a través del Estado, si bien puede incorporar la noción, desarrollada en el contexto nacional, de que la igualdad significa hacerse cargo de las necesidades específicas de las mujeres. Véase, generalmente, Minow, *supra* nota 13.

[55] Según diversas estudiosas feministas, no hay en la actualidad una teoría feminista del Estado. Véase, por ejemplo, Knop, *supra* nota 45; Dense G. Reaume, 1992 (revisando Catherine A. MacKinnon, 1989). En su crítica, Réaume encuentra que el texto de MacKinnon no contiene esta teoría a pesar de su título. Véase, en general, *Idem*.

[56] Véase, en general, *supra* nota 3.

régimen internacional de derechos humanos. El primero ahora concentra suficiente poder *y legitimidad* para comandar la responsabilidad de los gobiernos con respecto a sus políticas económicas, como fue ilustrado por la crisis de México. También el régimen internacional de derechos humanos, como es particularmente evidente en cuestiones que involucran a la inmigración y a los refugiados, donde las cortes han invocado instrumentos internacionales de derechos humanos, aun cuando esto excede las decisiones tomadas por las legislaturas nacionales.

Lo que importa para el propósito de la discusión aquí es que ambos contienen una transnacionalización de facto de la política estatal, la cual, en cambio, crea aperturas prácticas y formales para la participación de actores no estatales. Esto representa una transformación de la soberanía como la hemos conocido y formalizado.[57] Me limitaré a una breve discusión de la soberanía y del impacto de, respectivamente, el nuevo régimen internacional de derechos humanos que se puso en vigencia en la década de 1970 y la privatización de los regímenes regulatorios para los negocios globales.

Derechos humanos internacionales y soberanía estatal

Los derechos humanos internacionales, en tanto están enunciados en los documentos fundacionales de los Estados-nación, son hoy una fuerza que puede socavar la exclusiva autoridad del Estado sobre sus ciudadanos y, por ello, contribuir a transformar el sistema interestatal y el orden legal internacional. La pertenencia a los Estados-nación deja de ser el único piso para la realización de los derechos. Todos los residentes, ya sean ciudadanos o no, pueden reclamar sus derechos humanos.[58] Los derechos humanos comienzan a chocar con el principio de la ciudadanía basada en la nación y las fronteras de la nación.

A comienzos del siglo XX, había varios instrumentos legales que promocionaban los derechos humanos e hicieron del individuo un objeto de la ley internacional. Pero no fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial que vimos la elabora-

[57] El complicado giro, que examino en mi libro de 1996, es que tanto el mercado global de capitales como el régimen de derechos humanos necesitan del Estado para la observancia, respectivamente, de los derechos globales del capital –garantías sobre los contratos y la propiedad– y los derechos humanos de todas las personas independientemente de su nacionalidad y su situación legal. Véase, en general, *supra* nota 3.

[58] David Jacobson, 1996; véase también W. Michael Reisman (1990), "Sovereignty and Human Rights in Contemporary International Law", en *Am. J. Int'l L.* 84.

ción y la formalización de tales derechos.[59] El Convenio Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos y el Convenio Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales legislaron mucho de lo que requería la Declaración Universal.[60] En 1976, un protocolo para el Convenio sobre Derechos Civiles y Políticos fue abierto para su ratificación; posibilita a partes privadas presentar demandas al Comité de Derechos Humanos de las Naciones Unidas si un Estado que ha ratificado el protocolo está involucrado. Hay un número creciente de otros acuerdos de las Naciones Unidas sobre derechos humanos.[61]

Algunas de las disposiciones sobre derechos humanos que van más lejos en apoyar las necesidades fuertemente asociadas con la presente condición de las mujeres pueden ser vistas como marginadas dentro del régimen de derechos humanos. Barbara Stark encuentra que de los dos instrumentos que constituyen la Declaración Internacional de Derechos, es el Convenio Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales el que puede hacer la mayor diferencia para las mujeres. Es también "la mitad marginada" de la ley internacional de derechos humanos.[62]

De un énfasis en la soberanía de los pueblos de una nación y el derecho a la autodeterminación, vemos un desplazamiento del énfasis hacia los derechos de los individuos a pesar de la nacionalidad. Jacobson (1996) y otros han argumentado que los códigos de derechos humanos pueden erosionar la legitimidad del Estado si éste fracasa en respetar tales derechos humanos. La autodeterminación ya no es suficiente para legitimar el Estado; el respeto por los códigos internacionales de derechos humanos es también un factor. No está claro en qué medida es probable que las organizaciones y los instrumentos pertinentes sean implementa-

[59] Las convenciones y convenios que garantizan hoy los derechos humanos derivan de la Declaración Universal de Derechos Humanos adoptada por las Naciones Unidas en 1948. Véase, *Universal Declaration of Human Rights*, G.A.Res. 217 (III), N.U. Doc A810 (1948). La Declaración Universal no es un tratado internacional, y, por tanto, no tiene el carácter vinculante legal de los tratados. Pero muchos ven la Declaración como teniendo el estado de ley consuetudinaria internacional –una práctica internacional y general que es aceptada y observada como ley– porque con frecuencia se hace referencia a ella.

[60] Véase *international covenant on civil and political rights*, G.A.Res. 2200 (XXI), 21 N.U. Gaor Supp. (núm. 16) en 49, U.N. Doc. A/6316 (puesta en vigencia el 23 de marzo de 1976); International covenant on economic, social and cultural rights, 3 de enero de 1976, 993 U.N.T.S. 3. Tomó diez años desde la ratificación de los procedimientos en 1966 para que treinta y seis estados ratificaran los convenios, el número requerido para hacerlos legalmente vinculantes.

[61] Véase, en general, Henkin, *supra* nota 39; Farooq Hassan, 1983; Jacobson, *supra* nota 58.

[62] Barbara Stark, 1993. El Acuerdo Económico demanda un compromiso positivo por parte de los gobiernos para asegurar los estándares básicos de la existencia material de sus ciudadanos. El Acuerdo Civil, por otro lado, tiende a reproducir jerarquías masculinas existentes y a consagrar "derechos familiares negativos", como la libertad de religión y de expresión. Estados Unidos ha ratificado el Acuerdo Civil (en abril de 1992) pero no el Acuerdo Económico.

dos. Una posibilidad es que la ley internacional hoy, básicamente, hace a los individuos y a los grupos no estatales subsidiarios de las leyes entre Estados. Hay un creciente cuerpo de casos indicando que individuos y grupos no estatales están realizando demandas al Estado, particularmente en Europa Occidental, donde el régimen de derechos humanos está muy desarrollado.[63]

Tanto en Europa Occidental como en los Estados Unidos es interesante notar que los inmigrantes y refugiados han sido demandantes clave, y, en ese sentido, mecanismos de expansión del régimen de derechos humanos. Varios casos en las cortes muestran cómo la inmigración indocumentada crea vacíos legales que son cada vez más llenados invocando convenios de derechos humanos.[64] En muchos de estos casos podemos ver los actores individuales o no estatales presentando las demandas basadas en códigos de derechos humanos internacionales que expanden la ley internacional. El Estado, en este caso la justicia, "media entre estos agentes y el orden legal internacional".[65] Las cortes han emergido como instituciones centrales para una serie completa de cambios.[66]

El hecho de que actores individuales y no estatales puedan realizar demandas en Estados bajo el imperio de la ley, basados en códigos de derechos humanos internacionales, demuestra un desarrollo que va más allá de la expansión de los derechos humanos dentro del marco de los Estados-nación. Puede redefinir nociones de nacionalidad y pertenencia. Bajo regímenes de derechos humanos, los Estados deben crecientemente responsabilizarse de *personas qua personas*, más que *qua* ciudadanos. El individuo es ahora un objeto de ley y un sitio para los derechos más allá de si es un ciudadano o un extranjero, un hombre o una mujer, donde haya regímenes legales que asumen la perspectiva del género.[67]

La hasta ahora pequeña pero creciente habilidad de organizaciones no gubernamentales e individuos para realizar demandas sobre la base de instrumentos internacionales de derechos humanos tiene implicaciones más allá de

[63] Las disposiciones de la Convención Europea y las normas de la Corte de Derechos Humanos autorizan a los individuos y a los actores no estatales a la petición. Estas peticiones se incrementaron rápidamente en las décadas de 1970 y 1980. Varios Estados han incorporado muchas de las disposiciones de la Convención en sus leyes domésticas –Alemania, los Países Bajos, Francia, España y Suiza–. En este caso, las decisiones por parte de la Corte tienen un efecto directo en los sistemas judiciales domésticos, los que emergen como órganos clave para la implementación de las disposiciones sobre derechos humanos. Este patrón ha crecido notoriamente desde comienzos de la década de 1980, con el crecimiento de la ley a partir de la jurisprudencia.

[64] Véase, Jacobson, 1996: 98-100; véase, en general, Hassan, *supra* nota 61; Martin Heisler, 1986.

[65] Jacobson, *supra* nota 58, en 100.

[66] Véase, en general, Martin Shapiro, 1993 (comentando una serie de otras preocupaciones que se desenvuelven en el sistema judicial).

[67] Véase, en general, Henry J. Steiner, 1988; Goldstein y Keohane *supra* nota 38; Sikkink, *supra* nota 38.

las fronteras de los Estados individuales. Afecta la configuración del orden internacional y fortalece el escenario civil internacional. El concepto de nacionalidad está siendo parcialmente desplazado de un principio que refuerza la soberanía del Estado y la autodeterminación (a través del poder/derecho del Estado para definir a sus ciudadanos), hacia un concepto que enfatiza que el Estado es responsable por todos sus residentes sobre la base de la ley internacional de derechos humanos.[68] El individuo emerge como un objeto de la ley y las instituciones internacionales. La ley internacional todavía protege la soberanía estatal y tiene en el Estado su sujeto principal; pero el Estado ya no es el único sujeto.

La privatización de los regímenes legales transnacionales

Las formas particulares de innovación legal que han sido producidas, y dentro de las cuales está encasillada y enmarcada gran parte de la globalización, han tenido impactos diferentes sobre la soberanía del Estado. Gran parte de estas innovaciones legales y estos cambios son a menudo resumidos bajo la noción de "desregulación", y son, en parte, tomadas como algo dado –si bien no por estudiosos de la ley–.[69] En muchas de las ciencias sociales, desregulación es otro nombre para la declinante importancia del Estado. Hay un proceso más específico contenido en estos cambios legales, que junto a la reconfiguración del territorio puede indicar una transformación más fundamental.[70]

[68] Esto es claramente una tendencia irreversible, como lo indican los eventos actuales en Yugoslavia, pero crea una nueva serie de condiciones de las que se tiene que hacer cargo nuestro orden legal internacional. Los temas están lo suficientemente avanzados como para que incluso una fuerte resistencia nacionalista o étnica tenga que confrontar la existencia de un régimen internacional de derechos humanos.

[69] Véase, por ejemplo, Salacuse, *supra* nota 38; Abbott, *supra* nota 38; Aksen, *supra* nota 38; Dezalay y Garth, *supra* nota 38; Paul, *supra* nota 38; Trachtman, *supra* nota 38.

[70] En el primer capítulo de mi libro de 1996, examino si el impacto de la globalización económica en el territorio nacional y la soberanía del Estado es incluso otra forma de extraterritorialidad, sólo que mayor. Mi discusión sobre el territorio en la economía global plantea que mucho de aquello que llamamos global, incluyendo algunas de las funciones más estratégicas necesarias para la globalización, está imbricado en los territorios nacionales. ¿Es ésta una forma de extraterritorialidad que deja la soberanía del Estado básicamente inalterada? ¿O es un desarrollo de diferente orden, en el que la soberanía del Estado está comprometida, y donde la territorialidad, como distinta del territorio, es parcialmente transformada? Concluyo que la materialización de los procesos globales en los territorios nacionales no representa una mera expansión de conceptos más viejos de extraterritorialidad al terreno de la economía, sino más bien un proceso de incipiente desnacionalización, pero de un tipo institucionalmente muy especializado, más que geográfico. Véase, en general, Sassen, *supra* nota 3.

Las empresas que operan de manera transnacional necesitan asegurarse las funciones tradicionalmente ejercidas por el Estado en el dominio nacional de la economía, tales como garantizar los derechos de propiedad y los contratos.[71] En tanto la globalización económica extiende la economía más allá de las fronteras del Estado-nación, y, además, su soberanía, esta garantía parecería estar amenazada. Pero de hecho, la globalización ha estado acompañada por la creación de nuevos regímenes y prácticas legales, y por la expansión y la renovación de algunas formas más antiguas que dejan a un lado los sistemas legales nacionales. La globalización y la desregulación gubernamental no han significado para el gobierno la ausencia de regímenes e instituciones regulatorias de las relaciones económicas internacionales. Entre los más importantes en el sector privado actual, están los arbitrajes comerciales internacionales y la variedad de instituciones que satisfacen funciones de *rating* y publicitarias, que se han vuelto esenciales para la operación de la economía global.

El arbitraje comercial internacional, que apunta a dejar de lado las cortes nacionales, es hoy el mecanismo más importante para resolver las disputas de negocios transfronterizos. Dezalay y Garth lo describen como un mercado deslocalizado y descentralizado para la administración de disputas comerciales internacionales, conectado por instituciones e individuos más o menos poderosos que son competitivos tanto como complementarios.[72] En lo que a esto respecta, está lejos de ser un sistema unitario de justicia, "organizado tal vez en torno a una gran *lex mercatoria* –que podría haber sido anticipada por alguno de los idealistas pioneros de la ley"–.[73]

La Organización Mundial de Comercio tiene la autoridad de estar por encima de la autoridad nacional y local si hay una violación de los términos del acuerdo, y, además, puede disciplinar Estados soberanos. El arbitraje comercial internacional es, básicamente, un sistema de justicia privado y las agencias crediticias son sistemas de filtro privados. También estamos viendo la formación de regímenes legales transnacionales y sus penetraciones en sistemas nacionales hasta ahora cerrados.[74] Ade-

[71] Véase, en general, Mittelman, *supra* nota 2.

[72] Véase, en general, Dezalay y Garth, *supra* nota 38; Yves Dezalay, 1992.

[73] Dezalay y Garth, *supra* nota 38: 58; véase, en general, Thomas E. Carbonneau (comp.), 1990. Los profesionales angloamericanos tienden a no sostener la noción de *lex mercatoria* continental, altamente académica. Véase, en general, ídem. La así llamada *lex mercatoria* fue vista por muchos como un retorno a una ley internacional de negocios independiente de las leyes nacionales. Véase, en general, ídem. En la medida en que están "americanizando" el terreno, se están apartando de la ley académica y de la *lex mercatoria*.

[74] Estos regímenes transnacionales podrían haber asumido, en principio, varias formas y contenidos. Pero, de hecho, están asumiendo una forma específica, una en la que los Estados de los países

más, otros sistemas legales nacionales se están internacionalizando en algunas de las principales economías desarrolladas. Algunas de las viejas divisiones entre lo nacional y lo global se están debilitando y, en alguna medida, neutralizando. Junto con otras, estas varias instituciones han emergido como mecanismos importantes de gobierno cuya autoridad no está centrada en el Estado. Ellas contribuyen a la manutención del orden en la cúspide del sistema económico.

Éstas y las instituciones y los regímenes transnacionales emparentados plantean preguntas sobre la relación entre la soberanía del Estado y el gobierno de los procesos económicos globales. ¿Puede el predominio de tales instituciones y regímenes acarrear una declinación en la soberanía del Estado? Estamos viendo una reubicación de la autoridad, lo que ha transformado las capacidades de los gobiernos y puede ser pensado como un ejemplo de lo que Rosenau ha descripto como gobernar sin un gobierno.[75] De muchas maneras, el Estado está involucrado en este sistema emergente.[76] Pero es el Estado mismo el que ha padecido una transformación y participado en la legitimación de una nueva doctrina sobre el rol del Estado en la economía.[77] En esta nueva doctrina es central el creciente consenso entre los Estados para impulsar el crecimiento y el fortalecimiento de la economía global.[78]

altamente desarrollados juegan un rol geopolítico estratégico. La hegemonía de los conceptos neoliberales de las relaciones económicas, con su fuerte énfasis en los mercados, la desregulación y el libre comercio internacional, ha influenciado la política durante la década de 1980 en los Estados Unidos y Gran Bretaña, y ahora cada vez más en Europa continental. Véase, en general, Coombe, *supra* nota 14. Esto ha contribuido a la formación de regímenes legales transnacionales que están centrados en conceptos económicos occidentales. Véase Mittelman, *supra* nota 2.

[75] Véase, en general, Rosenau, *supra* nota 38.

[76] Véase, en general, Bob Jessop, 1990; Sassen, *supra* nota 3. Para una perspectiva histórica más amplia acerca del rol del Estado y el fuerte cambio, veáse en general, Anthony Giddens, 1987; Charles Tilly, 1975. Aun si el Estado no es tan autónomo como sugiere la retórica de la soberanía, su aceptación de los actores no estatales como sujetos de la ley internacional continúa siendo fundacional. Pero los Estados, cada vez más, pueden ya no ser las únicas entidades cuya aceptación es esencial. Véase, en general, McDougal y Reisman, *supra* nota 38.

[77] Hay un creciente consenso entre los Estados para impulsar los objetivos de la globalización económica, hasta el punto en que algunos ven en esto una constitución de este nuevo rol de los Estados. Véase, en general, Mittelman, *supra* nota 2.

[78] Esta combinación de elementos está ilustrada por algunos de los aspectos de la crisis mexicana de diciembre de 1994, definida de modo más bien general en los círculos políticos y de negocios internacionales, así como en la prensa, como el resultado de una pérdida de confianza por parte de los mercados financieros globales en la economía mexicana y en el liderazgo gubernamental de esta economía. Una respuesta "financiera" a la crisis no fue más que una de las muchas opciones potenciales. Por ejemplo, podría haber habido, de manera recomendable, un énfasis en la promoción del crecimiento manufacturero y la protección de los propietarios de pequeños negocios y pequeños hogares de las quiebras bancarias que ahora enfrentan.

Una cuestión importante que atraviesa estos diferentes desarrollos es si los nuevos regímenes e instituciones transnacionales están creando sistemas que fortalecen las demandas de ciertos actores (corporaciones, el mercado global de capitales, las grandes empresas legales multinacionales) y, correspondientemente, debilitan la posición de jugadores más pequeños y de los Estados.[79] El capital global ha presentado demandas a los Estados-nación y éstos han respondido a través de la producción de nuevas formas de legalidad. La nueva geografía de los procesos económicos globales, los territorios estratégicos para la globalización económica han sido producidos, ambos en términos de las prácticas de los actores corporativos y la infraestructura requerida, y en términos del trabajo del Estado en la produción o la legitimización de nuevos regímenes legales.[80]

Hay una cuestión teórico-política mayor, que subyace a algunos de estos temas, que tiene que ver con qué actores obtienen la legitimidad para gobernar la economía global y la legitimidad para hacerse cargo de las reglas y las autoridades hasta ahora encasilladas en el Estado-nación. También plantea una cuestión sobre la condición de la ley pública internacional. Los nuevos sistemas de gobierno que están emergiendo y el confinamiento del rol de los Estados-nación en la economía global para impulsar desregulaciones, mercados y privatizaciones ¿indican una declinación de la ley pública internacional?[81]

El predominio del régimen internacional de derechos humanos y de una gran variedad de actores no estatales en el escenario internacional indica la expansión de una sociedad civil internacional.[82] Éste es, con claridad, un espacio disputado, particularmente cuando consideramos la lógica del mercado de capitales –ganancias a cualquier costo– frente al régimen de derechos

[79] Ruggie, 1993: 143 (señala que el tema no es que tales nuevas instituciones y actores económicos mayores sustituirán a los Estados nacionales, sino más bien la posiblidad de que ocurran cambios mayores en los sistemas: "mercados globales y estructuras corporativas transnacionalizadas [...] no están en el negocio de sustituir Estados", si bien pueden tener el potencial de producir un cambio fundamental en el sistema de los Estados.

[80] Éste es otro tema que no puedo desarrollar aquí, pero véase Sassen, 1996a: 6-12. Tiene que ver con el hecho de que las representaciones que caracterizan al Estado-nación como simplemente perdiendo importancia fallan en captar esta dimensión muy importante, y reducen lo que está pasando a una función de una dualidad nacional-global –lo que una pierde, la otra lo gana. Veo la desregulación no simplemente como una pérdida del control por parte del Estado, sino como un mecanismo crucial para negociar la yuxtaposición del consenso interestatal para alcanzar la globalización y el hecho de que los sistemas legales nacionales continúan siendo la ejemplificación mayor, o crucial, a través de la cual se garantiza la observancia de los derechos contractuales y de propiedad.

[81] Pero véase, en general, Alfred C. Aman, Jr., 1995.

[82] Véase, en general, Richard Falk, 1989. Véase también Elshtain, *supra* nota 12.

humanos. Pero representa un espacio en el que las mujeres pueden lograr visibilidad como individuos y como actores colectivos, y salir de la invisibilidad de la pertenencia agregada en un Estado-nación exclusivamente representado por el soberano. Las prácticas y demandas presentadas por los actores no estatales en este espacio internacional bien pueden contribuir a crear una ley internacional, como es claramente el caso tanto del régimen internacional de derechos humanos y de las demandas por derechos realizadas por las empresas y los mercados con operaciones globales.[83] Para las mujeres, esto significa, al menos en parte, trabajar fuera del Estado, a través de grupos y redes no estatales. Las necesidades y agendas de las mujeres no están necesariamente definidas tan sólo por las fronteras estatales.[84] Estamos viendo la formación de solidaridades transfronterizas y nociones de pertenencia basadas en el género, la sexualidad y el feminismo, así como en cuestiones de situación de clase y país –por ejemplo, Primer Mundo *versus* Tercer Mundo– que atraviesan todas estas nociones de pertenencia.[85]

Conclusión

No tiene mucho sentido escribir una conclusión, puesto que el esfuerzo aquí no fue alcanzar un cierre, sino lograr una apertura del campo analítico dentro del cual entender la cuestión del género en la economía global actual. He seleccionado para su examen dos características clave de la organización del poder económico y político: la territorialidad exclusiva y la soberanía. Las he operacionalizado en términos de dos ejemplificaciones estratégicas que absorben el impacto de la globalización. Éstas son la ciudad global, como emblemática de la incipiente desarticulación de la territorialidad exclusiva del Estado-nación, y la ley internacional (incluyendo la ley consuetudinaria y ciertos códigos internacionales de derechos humanos), como emblemática de

[83] Por ejemplo, los individuos y grupos pueden convertirse en sujetos limitados de la ley internacional; los foros no estatales fuera del marco de las Naciones Unidas pueden ser usados para representar sus intereses. Véase, en general, Douglas M. Johnston, 1988; Chinkin, *supra* nota 47.

[84] Véase, en general, Isabelle R. Gunning, 1991; Elshtain, *supra* nota 12.

[85] Véase, en general, Knop, *supra* nota 45 (señalando que si las organizaciones no gubernamentales han de ser el canal para que las posiciones de las mujeres sean atendidas fuera del Estado, entonces es importante desarrollar una base legal independiente del consentimiento del Estado para la participación de las organizaciones no gubernamentales en la formulación de la ley internacional); Hilary Charlesworth *et al.*, 1991; Chinkin, *supra* nota 47 (centrado en el otorgamiento de poder a las ONG de mujeres, generalmente).

la emergencia de sujetos para la ley internacional diferentes del Estado-nación El propósito fue abrir un campo analítico para un examen feminista de temas que son extremadamente abstractos –ya sean las finanzas internacionales o la ley pública internacional –y que han permanecido inaccesibles a un análisis feminista.

5. Notas sobre la incorporación de mujeres del Tercer Mundo a la mano de obra asalariada a través de la inmigración y la producción *offshore*[1]

El foco está en el crecimiento de la producción para la exportación en los países del Tercer Mundo y en el masivo incremento en la inmigración del Tercer Mundo hacia losEstados Unidos. Ambos han tenido lugar durante los últimos quince años y ambos contienen como rasgo constitutivo la incorporación de las mujeres del Tercer Mundo al empleo asalariado en una escala que puede ser vista como representación de una nueva fase en la historia de las mujeres. El artículo plantea que hay una relación sistémica entre esta globalización y la feminización de la mano de obra asalariada.

La inmigración y la producción *offshore* han evolucionado hacia mecanismos para la incorporación masiva de mujeres del Tercer Mundo a la mano de obra asalariada. Mientras hay excelentes estudios tanto sobre el empleo de mujeres en la producción *offshore* en los países menos desarrollados como sobre el empleo de mujeres inmigrantes en los países desarrollados, estas dos tendencias rara vez han sido vistas como relacionadas. Sin embargo, hay un número de vínculos sistémicos. La inmigración y la producción *offshore* son formas de asegurar la fuerza laboral de bajo salario y de combatir las demandas de los trabajadores organizados de los países desarrollados. También representan una especie de equivalencia funcional: es decir, las instalaciones productivas que no pueden ser desplazadas *offshore* y tienen que permanecer donde está la demanda –por ejemplo, restaurantes y hospitales– pueden usar mano de obra inmigrante, mientras que las instalaciones que pueden ser desplazadas al extranjero pueden usar mano de obra de bajo salario en países menos desarrollados. Pero hay otra conexión básica y más difícil de describir. La misma serie de procesos que

[1] Este capítulo está basado en la obra de la autora de 1988. Ni el proyecto más largo ni este capítulo se hubieran podido realizar sin la destacada asistencia en la investigación de Soon Kyoung Cho.

ha promocionado la locación de plantas y oficinas en el exterior también ha contribuido a una gran demanda de empleos de bajo salario en los Estados Unidos, para los cuales los trabajadores inmigrantes son la provisión conveniente.

Industrialización y migración femenina

La expansión de la manufactura y de la agricultura para la exportación en los países menos desarrollados –ambas inseparablemente relacionadas con la inversión extranjera directa de los países altamente industrializados (Burbach y Flynn, 1979; Tinker y Bramsen, 1976; ONUDI, 1979, 1980)– ha movilizado nuevos segmentos de la población hacia migraciones regionales y de larga distancia. Los mecanismos que inducen la migración son ciertamente diferentes en el caso de las manufacturas para la exportación de los de la agricultura comercial. En este último caso hay un desplazamiento directo de los pequeños agricultores, que son dejados sin, o con severamente reducidos, medios de subsistencia (George, 1977; NACLA, 1978; Burbach y Flynn, 1980). En la manufactura para la exportación, la evidencia fragmentaria sugiere que la ruptura de las estructuras laborales tradicionales y las correspondientes inducciones a la migración están mediadas por un masivo reclutamiento de jóvenes mujeres para las nuevas zonas industriales (véase, Sassen, 1988). Lo que ha convertido a este efecto de reclutamiento en significativo es la concentración locacional de las manufacturas para la exportación en unos pocos países o regiones de países (ONUDI, 1980; OECD, 1980; ILO, 1982; Lim, 1980; Gross, 1979; Fernández-Kelly, 1983; Safa, 1981).

Las mujeres tienen un lugar distintivo en cada uno de estos desarrollos. La agricultura de exportación ha llevado, en ciertas áreas, a la emigración masculina y a lo que Elsa Chaney (1980) ha llamado la feminización de los pequeños propietarios agrícolas; en otras, a la proletarización de las mujeres que alguna vez fueron productoras independientes (Boserup, 1970; Nelson, 1974; Dauber y Cain, 1981; Petritsch, 1981). Las particulares configuraciones socioeconómicas y culturales que contribuyeron a estos diversos patrones han recibido considerable atención en la literatura antropológica y general sobre el desarrollo; pero las limitaciones espaciales hacen imposible citar los numerosos casos estudiados. Por lo general, los datos para las décadas de 1950 y 1960 muestran el predominio de migración femenina desde zonas rurales a urbanas en América Latina y de migraciones masculinas desde zonas rurales a rurales y desde rurales a urbanas en Asia y África (Chaney, 1984; Nelson, 1974; Herrick, 1971; Byerlee, 1972; Orlansky y Dubrovsky, 1978; Petritsch, 1981). Este patrón divergente ha sido explicado en

parte por el rol menor de las mujeres en la agricultura en América Latina en comparación con África y Asia (Boserup, 1970). Hay desacuerdo en este aspecto. Varios estudios recientes sugieren que la contribución de las mujeres a la agricultura en América Latina ha estado subestimada a causa de las deficiencias en la recolección de datos (Recchini de Lattes y Wainerman, 1979). La ausencia de oportunidades de empleo pago en áreas rurales es probablemente el factor clave que induce a una mayor migración femenina desde zonas rurales a urbanas (Orlansky y Dubrovsky, 1978).

El desarrollo en gran escala de la manufactura para la exportación en ciertas regiones introduce una nueva variable en el estudio. La evidencia disponible documenta fuertemente la presencia abrumadora de mujeres entre los trabajadores de la producción en las manufacturas para la exportación (Lim, 1980; Safa, 1981; Gross, 1979; Fernández-Kelly, 1983; Multinational Monitor, 1982; ONUDI, 1980, Pacific Resource Center, 1979; Salaff, 1981; Wong, 1980; Cho, 1984; Arrigo, 1980). Además, hay una gran incidencia de empleos manufactureros entre las mujeres en los países o las regiones dentro de países en que la manufactura para la exportación es el sector clave de la economía. En estos casos podemos ver una incidencia creciente de empleos manufactureros y, frecuentemente, una porción declinante de empleos de servicios entre las mujeres, una tendencia que diverge de lo que ha sido típico en los países altamente industrializados y de lo que ha sido el caso en los países del Tercer Mundo a lo largo de las últimas dos décadas. Por ejemplo, en Taiwán, sólo el 13,2% de las mujeres tenía empleos manufactureros (incluyendo el transporte) en 1965; en 1977, esta parte aumentó al 34%.

Vale la pena señalar, por ejemplo, que en un Estado más bien desarrollado como Singapur, la mayor concentración de mujeres trabajadoras a finales de la década de 1950 estaba en los servicios. En 1978, estaba en la producción y en los empleos relacionados. Si bien en números absolutos el sector de servicios se ha incrementado, su porcentaje sobre todos los empleos declinó del 34,7% en 1957 al 14,9% en 1978, una función de la quintuplicación de los empleos productivos, que representaban casi el 36% de todos los empleos en 1978 (Wong, 1980, 9). Esto es claramente el resultado de la expansión de la producción para la exportación. La conjunción del peso de este tipo de producción y de los patrones de empleo distintivos que promueve han generado un patrón adicional que contrasta con lo que es típico en los países altamente desarrollados: no hay una bimodalidad en la composición por edad de las mujeres trabajadoras. Las tasas de participación de la fuerza laboral de las mujeres de 20 a 24 años son muy elevadas, aunque no hay (hasta ahora) un resurgimiento en la participación entre las mujeres mayores de 40 años (Wong, 1980, 8).

Este nuevo patrón diverge significativamente de lo que la mayor parte de la literatura sobre migración femenina en el Tercer Mundo descubrió que era el caso en las décadas de 1950, 1960 y bien entrada la de 1970. El patrón general descubierto fue que la mayoría de las mujeres migrantes a las ciudades resultaban empleadas en servicios domésticos y en actividades del sector informal (Boserup, 1970; Schmink, 1982; Delaunoy, 1975; Shah y Smith, 1981; Orlansky y Dubrovsky, 1978; Recchini de Lattes y Wainerman, 1979; Youssef, 1974; Jelin, 1979). Además, la evidencia apunta a un desplazamiento de las mujeres de la manufactura a medida que las ramas que típicamente emplean mujeres se modernizan, se hacen más intensivas de capital y operan en mayores escalas de producción (Petritsch, 1981, Dauber y Cain, 1981; Tinker y Bramsen, 1976; Boulding, 1980; Parra Sandoval, 1975; Institute of Social Studies, 1980; Ahmad y Jenkins, 1980; Caughman y Thiam, 1980). El mismo patrón es evidente en el desarrollo de la industria pesada: a medida que esta última se convierte en un componente cada vez más significativo del sector manufacturero de una región o un país, la proporción de empleos ocupados por mujeres en este sector declina; por ejemplo, la proporción de mujeres en la manufactura en Brasil declinó del 18,6% al 11% entre 1950 y 1970 (Schmink, 1982, 6).

El predominio de las mujeres en la manufactura para la exportación y la alta incidencia de empleos manufactureros entre las mujeres en países donde este tipo de producción es destacada plantea una serie de cuestiones sobre la naturaleza de este desarrollo. Un elemento en la explicación es la marcada concentración de electrónica, indumentaria, textiles, juguetes y calzado en las manufacturas para la exportación –es decir, industrias que tradicionalmente han empleado mujeres–. Sin duda, la expansión de estas industrias está comenzando a generar cambios en la composición por sexo de las corrientes migratorias de zonas rurales a urbanas en áreas de Asia y del Caribe donde los hombres solían ser predominantes (World Bank Staff, 1975; Standing, 1975; Arrigo, 1980; Kelly, 1984). Por ejemplo, Standing señala una tendencia a la sustitución del trabajo masculino dentro del sector no agrícola en Jamaica a lo largo de las dos últimas décadas, con una proporción de mujeres en la manufactura que pasó del 23% al 24% a principios de la década de 1950 hasta el 35% en 1973 (Standing, 1975, 1).

Estas tendencias señalan la necesidad de realizar ciertas distinciones. Primero, la distinción entre las llamadas formas tradicional y moderna de manufactura muestra que las mujeres experimentan declinaciones en su proporción de empleos a medida que la industria se moderniza. De todos modos, si consideramos el desarrollo en las nuevas zonas industriales, quizás una mejor formulación sea la que distingue entre las formas de producción intensivas en trabajo y

las intensivas en capital. Esto puede permitir la incorporación de las dos instancias anteriores de empleo femenino en ciertas industrias y casos contemporáneos tan diversos como la electrónica y la indumentaria. Además, supera la inadecuación de concebir ciertas industrias, en especial la indumentaria, y ciertas formas de organización del trabajo, en especial los *sweatshops* y el trabajo industrial tercerizado que se realiza de manera doméstica, como pertenecientes a un sector tradicional, no moderno, una noción que puede ser fácilmente interpretada como que estas formas se volverán cada vez más insignificantes a medida que la modernización se lleve a cabo. El incremento de las plantas manufactureras intensivas en mano de obra en muchos de los países del Tercer Mundo, así como el creciente uso de *sweatshops* y de trabajo industrial doméstico por medio de la subcontratación, tanto en el Tercer Mundo como en los países altamente industrializados, apuntan a la viabilidad de estas formas en contextos "modernos". En algunas instancias parecen ser integrales al funcionamiento del capitalismo avanzado en la fase histórica actual (Sassen, 1988; véase también capítulo 7 de este libro). Esta lectura de los desarrollos actuales acarrea considerables implicaciones para un análisis de la participación de las mujeres en el empleo asalariado. Mientras que tendencias anteriores sugieren tanto una inclinación hacia la "modernización" en la industria y un correspondiente desplazamiento de las mujeres de las manufacturas, estas nuevas tendencias apuntan a una creciente participación.

De todos modos, esta creciente participación está basada en ciertas formas de organización del proceso de trabajo, formas que generan empleos de bajo salario en los que es difícil el empoderamiento de los trabajadores. Esto plantea una cuestión sobre las mujeres migrantes como una categoría social, y, a esta altura, un segundo juego de distinciones requiere ser considerado. Como afirman Orlansky y Dubrovsky (1978: 6), las mujeres migrantes están caracterizadas por una doble desventaja, una de sexo y una de clase. Ciertamente, la poca evidencia disponible sobre la remuneración muestra que las mujeres migrantes tienen las expectativas de salario más bajas (Standing, 1975) y efectivamente ganan menos. A esto debemos agregar la evidencia descripta antes sobre la ausencia de oportunidades para las mujeres migrantes de ser empleadas en el sector "moderno" y sobre su predominio en el servicio doméstico y en actividades informales. Lo que emerge claramente es que una gran proporción de las mujeres migrantes ejecuta un cierto tipo de trabajo. Singer (1974) argumenta que el empleo de mujeres migrantes en el servicio doméstico en el Tercer Mundo representa un vehículo para la reproducción de una reserva de mano de obra que puede ser vista como el equivalente del Estado de bienestar en sociedades altamente industrializadas. La evidencia muestra que las mujeres salen y reingresan en estos tipos de empleos y confirma este

argumento. El servicio doméstico puede ser visto como proveedor de una subsistencia y de los medios para la integración a una situación urbana. El movimiento de salida del empleo en el servicio doméstico y la magnitud de este movimiento dependerá de las características de la oferta de empleos (Marshall, 1976). Parecería que, en el caso de las manufacturas para la exportación, el estadio de la situación-de-reserva resulta innecesario a causa del acelerado crecimiento en la demanda de mano de obra. Al mismo tiempo, necesitamos estudios empíricos que examinen qué opciones de empleo están disponibles para las mujeres que son despedidas o que renuncian a sus trabajos en la manufactura. El servicio doméstico –al menos en algunas locaciones– ¿resulta una de las pocas alternativas y funciona, entonces, como un mecanismo privatizado para la reproducción social y el mantenimiento de la reserva de mano de obra?

La categoría de migrantes femeninas consta, pues, de muchos componentes concretos que van desde condiciones de situación-de-reserva hasta la completa participación en el empleo asalariado. La clave es el vínculo sistémico entre la formación de varios componentes de esta categoría en particulares configuraciones histórico geográficas y procesos más amplios de cambio social, tales como el desarrollo de la agricultura comercial o la nueva industrialización orientada a la exportación. Las migraciones no ocurren así nomás: son un resultado o una tendencia sistémica en una dinámica más general de cambios. La transformación interna de la categoría está, de un modo similar, vinculada con procesos más amplios de cambio social. (Algunos aspectos de este cambio están desarrollados en los capítulos precedentes.)

Las migraciones de mujeres jóvenes hacia nuevas zonas industriales están vinculadas con transformaciones económicas básicas en la economía mundial que asumen formas concretas en ubicaciones particulares. Algunos aspectos de esta articulación son bastante evidentes, como la masiva reubicación de segmentos de la producción intensivos en mano de obra hacia sitios del Tercer Mundo, lo que ha generado una gran demanda de trabajadores. Otros no lo son tanto y requieren una posterior elaboración empírica y conceptual. Uno de estos aspectos es la cuestión de un posible vínculo sistémico entre este crecimiento acelerado de las manufacturas para la exportación y la nueva inmigración a los Estados Unidos, gran parte de ésta conformada por mujeres provenientes de países que han sido los sitios centrales de la manufactura orientada a la exportación. Esta clase de esfuerzo analítico desarrollará, además, la categoría de migrante femenino y la incorporará a un espacio teórico que intenta captar las características centrales de la actual fase del desarrollo capitalista mundial.

La coexistencia de un gran crecimiento del empleo y una gran emigración en los principales países de origen de la nueva inmigración hacia los Estados

Unidos es teóricamente inconsistente. Los factores impulsores tradicionalmente usados para explicar la migración doméstica e internacional, básicamente la falta de crecimiento económico, son insuficientes. De hecho, de acuerdo con la mayor parte de ellos, debería haber habido una declinación, quizás, en los niveles de emigración. Las industrias exportadoras tienden a ser altamente intensivas en trabajo, siendo esto precisamente una de las razones para ubicar las fábricas en países de bajo salario. El impacto de la creación de empleo está, además, acentuado por las altas concentraciones de manufacturas para la exportación en ciertas áreas a causa de la necesidad de acceder al transporte al exterior y de un desarrollo más efectivo en cuanto a los costos de la infraestructura y los servicios necesarios.

Así, la pregunta es: ¿cómo una situación de crecimiento generalizado del empleo pudo contener condiciones para la promoción de la emigración? Responder a este interrogante requiere un análisis detallado de las características de esta clase de crecimiento industrial, sus efectos en el empleo y el impacto cultural ideológico en las personas involucradas. Necesitamos especificar los vínculos entre las condiciones objetivas representadas por la industrialización rápida y principalmente orientada a la exportación y la emigración, particularmente la migración a los Estados Unidos. La evidencia claramente documenta la existencia de la industrialización y de la inmigración hacia los Estados Unidos, lo que es necesario para la elaboración conceptual y empírica de los vínculos entre estos dos procesos. Dado que el análisis de donde este artículo deriva es complejo, está basado en diferentes cuerpos de datos y por momentos debe depender de la inferencia, aquí sigue una breve descripción de los pasos principales involucrados en la elaboración conceptual y empírica de los vínculos entre la industrialización y la emigración. Para cada uno de estos pasos hay una breve discusión de los principales hallazgos pertinentes a un análisis de la migración en los principales países de emigración de Asia y el Caribe. Estos hallazgos representan, en principio, uno de muchos resultados posibles en un análisis de la relación entre industrialización y migración. (Para una exposición completa del marco analítico y una reelaboración de la evidencia disponible, véase Sassen, 1988.)

En primer lugar, es necesario examinar las características del nuevo crecimiento industrial en países menos desarrollados y ubicarlo en el contexto de la completa organización económica de un país. Una buena parte del crecimiento de estos países sólo puede ser explicada por el crecimiento en la exportación. El acceso al mercado mundial es algo indispensable teniendo en cuenta los claramente limitados mercados internos. El desarrollo de un mercado mundial para estos países está íntimamente ligado a un significativo crecimiento en la inver-

sión extranjera directa (Tinker y Bramsen, 1976; ONUDI, 1980; ILO, 1960; OECD, 1980, 1981; NACLA, 1977; véase también Pineda-Ofreneo, 1982). Un rasgo distintivo sobre el crecimiento industrial en los nuevos países más importantes en el envío de inmigrantes es el peso de la producción para la exportación. Mientras que ésta es una tendencia particularmente fuerte en los países de Asia y del Caribe, también está presente en México y Colombia, dos países con economías industriales relativamente desarrolladas y grandes mercados internos.

Segundo, es necesario examinar los efectos en el empleo de estos patrones de crecimiento. La agricultura de exportación requiere una gran oferta de trabajadores de bajo salario en períodos cruciales de los ciclos de producción. Las plantas orientadas a la exportación están a menudo concentradas por razones que tienen que ver con los servicios y los transportes, un hecho que puede tender a acentuar el impacto de la demanda de mano de obra. Finalmente, las grandes aglomeraciones de empresas productoras para la exportación generan un rango de trabajos adicionales, desde el empaque para los envíos al exterior hasta la construcción y la operación de aeropuertos y puertos.

Tercero, es necesario examinar cómo estas necesidades laborales se concretan. Tanto la agricultura de exportación como la manufactura de exportación han movilizado grandes cantidades de personas hacia el trabajo asalariado. El desarrollo en gran escala de la agricultura comercial en América Latina y el Caribe contribuye a la creación de una demanda rural de mano de obra asalariada a través del desplazamiento de agricultores de subsistencia y pequeños productores. Este desplazamiento también fue central en la promoción del desempleo rural y la migración a las ciudades. Por otra parte, porque es altamente intensiva en mano de obra, la manufactura para la exportación podría haber resuelto, posiblemente, los problemas de desempleo, en particular entre los hombres jóvenes. En cambio, la evidencia muestra abrumadoramente que nuevos segmentos de la población se han incorporado a la fuerza laboral: sobre todo mujeres jóvenes, que bajo condiciones de una industrialización más gradual no se habrían incorporado a la fuerza laboral de un modo tan masivo y súbito (Lim, 1980; Safa, 1981; Gross, 1979, Fernández Kelly, 1983; ONUDI, 1980).

Cuarto, es necesario examinar el impacto de la migración, si es que lo hay, asociado con la creación de empleos y el reclutamiento de mano de obra, (véase ONUDI, 1979). Precisamente por lo significativo del efecto de creación de empleos de la manufactura para la exportación y su concentración en pocas áreas, la extensión y el impacto de la movilización de jóvenes mujeres a la fuerza laboral ha sido considerable. Este efecto ha sido aún más acentuado por las altas tasas de rotación resultantes de las prácticas de empleo en las plantas y la fatiga mental y física asociada a estos trabajos. Una hipótesis que surge de estos patro-

nes es que, en las áreas en las que ha habido un gran desarrollo de nuevas zonas industriales, la importante movilización de mujeres hacia la fuerza laboral ha contribuido a la ruptura de las estructuras de trabajo no asalariado en las comunidades de origen: los hombres jóvenes son dejados sin parejas ni cónyuges, los hogares son dejados sin un factor laboral clave (pero véase también Salaff sobre el caso de Hong Kong, 1981).

Uno podría además plantear que la ruptura de las estructuras de trabajo no asalariado resultante de una incidencia extremadamente elevada de la emigración de mujeres jóvenes ha incrementado la comunidad de desocupados. Esto podría haber estimulado la partida de hombres y mujeres que no habían planeado hacerlo. Al mismo tiempo, las elevadas tasas de rotación en las nuevas zonas industriales y la pronunciada preferencia de mujeres jóvenes por parte de los empleadores han contribuido a un aumento en la rotación y a un creciente desempleo entre las mujeres. La incipiente occidentalización de los trabajadores de estas zonas y la ruptura de las estructuras de trabajo tradicionales se combinan para minimizar las posibilidades de regresar a las comunidades de origen. En resumen, estos desarrollos pueden ser vistos como inductores de la formación de un *pool* de trabajadores migrantes. Necesitamos investigar cada uno de estos aspectos.

Quinto, es necesario examinar si estas condiciones podrían promover el surgimiento de la emigración como una opción verdaderamente deseada por los individuos, particularmente, los que migran a los Estados Unidos. En este punto resulta significativo el hecho de una fuerte presencia extranjera. No es tan sólo la concentración de la inversión extranjera en unas pocas áreas. Es también el hecho de que domina las nuevas zonas industriales objetiva y culturalmente, creando así vínculos con los países originarios del capital. Es de interés aquí la evidencia que muestra que los migrantes recientes tienen una alta propensión a desplazarse nuevamente (Morrison, 1967; Land, 1969; véase también Grasmuck, 1982), lo que sugeriría que los migrantes hacia las nuevas zonas industriales tenderán a estar subjetivamente disponibles para otro desplazamiento. Es también de interés la evidencia que señala el peso de los incentivos económicos en la migración (Brigg, 1973, revisa la literatura sobre este tema; Standing, 1975; Harris y Todazo, 1970; Cohen y Sassen-Koob, 1982). La imagen familiar de los Estados Unidos como una tierra de oportunidades puede operar como un fuerte factor de atracción, posiblemente reforzado por el aura de crecimiento dinámico en las nuevas zonas industriales pobladas con empresas estadounidenses que producen para la exportación al mercado estadounidense.

Finalmente, la fuerte presencia de empresas extranjeras facilita el acceso a la información y el sentido de familiaridad con el destino potencial, ambos aspec-

tos que resultaron importantes en los estudios sobre la migración (World Bank Staff, 1975, 22-23). Sin duda, la distancia resulta disuasiva en muchos estudios sobre migración. Los contratos y la información sobre la locación de destino pueden superar esto en parte. Así, la migración desde los países del Sur asiático y la Cuenca del Caribe hacia los Estados Unidos a lo largo de las dos últimas décadas puede ser vista como el caso en que el poderoso efecto disuasivo de la distancia es superado por los diversos factores discutidos aquí, desde la fantasía sobre la tierra prometida hasta los vínculos objetivos representados por el empleo en empresas estadounidenses ubicadas en el Tercer Mundo. En este contexto, la liberalización de la política inmigratoria estadounidense después de 1965 puede ser vista como el otro lado de los procesos que han construido los vínculos estructurales y subjetivos con muchos países del Tercer Mundo. En resumen, estoy afirmando que los rasgos distintivos de la manufactura para la exportación –básicamente su concentración locacional, la intensidad de la mano de obra y el uso de jóvenes, que en su mayoría ingresan por primera vez al trabajo asalariado– la convierten en uno de estos procesos para la vinculación estructural y subjetiva (Sassen, 1988; 1984a, b).

La nueva demanda de mano de obra: condiciones para la absorción de mujeres migrantes

La transformación técnica del proceso de trabajo que subyace al nuevo despliegue de los trabajos manufactureros y administrativos hacia áreas menos desarrolladas también ha remodelado la oferta de empleo en las áreas desarrolladas. Además, la dispersión espacial de las plantas y las oficinas ha creado una necesidad de un aparato de gestión y servicios expandido y centralizado ubicado sobre todo en áreas altamente desarrolladas. Ambos procesos junto al desplazamiento general hacia una economía de servicios han creado, directa e indirectamente, un significativo incremento en la oferta de empleos de bajo salario, particularmente trabajos de tipo femenino, en países altamente desarrollados.

Hoy, como en el pasado, la inmigración de las mujeres no es simplemente una función del parentesco. Hay condiciones objetivas que crean una demanda de trabajadoras teniendo en cuenta la tipificación por sexos de los empleos y los bajos salarios pagados a las mujeres. El desplazamiento a los servicios y la degradación técnicamente inducida de muchos empleos ha generado una expansión en los tipos de trabajos asociados con mujeres trabajadoras. Utilizando el término con cierta libertad, uno podría argumentar que ha habido no sólo una participación creciente de la fuerza de trabajo femenina, sino también una femini-

zación de la oferta de empleo. Ésta, en conjunción con la creciente politización de las mujeres nativas, bien puede crear una demanda creciente de mujeres inmigrantes.

Aquí me centraré en el incremento general en la oferta de empleos de bajo salario y en la particular configuración que asumen estas tendencias en las principales ciudades, siendo éstas las áreas receptoras principales de la nueva inmigración.

En un nivel nacional, las tendencias generales que modelan la oferta de trabajo han traído aparejada una mayor desigualdad en la distribución del ingreso de los trabajadores durante la última década. El desplazamiento a la economía de servicios es generalmente reconocido por resultar en una mayor proporción de empleos de bajo salario que la que se da en el caso de la economía dominada por un fuerte sector manufacturero (Singelmann, 1978; Bluestone, Harrison, Gorham, 1984). En segundo lugar, algunas de las industrias de servicios de crecimiento más rápido están caracterizadas por una mayor concentración promedio de empleos de bajo salario y de alto ingreso, lo que significa que podemos esperar una polarización aun mayor (Stanback y Noyelle, 1982). En tercer lugar, ha habido lo que he llamado una degradación del sector manufacturero; las principales nuevas industrias, básicamente en alta tecnología, tienen mayor proporción de empleos de bajo salario en la producción y el ensamblado, mientras que muchas de las industrias más antiguas han atravesado una reorganización social del proceso de trabajo caracterizada por un crecimiento en plantas no sindicalizadas y un rápido crecimiento de los *sweatshops* y del trabajo industrial doméstico (NY State Department of Labour, 1979, 1980; 1982a; 1982b; Sassen, 1981a, 1981b; Balmori, 1983; Morales, 1983; Marshall, 1983; Benamou, 1985). En cuarto lugar, la transformación tecnológica del proceso de trabajo, que subyace en parte a las tendencias mencionadas, ha añadido a la polarización, tanto por el ascenso como por la degradación, una vasta serie de empleos de salario medio: la mecanización y la computarización han transferido destrezas a las máquinas y han desplazado ciertas operaciones desde los lugares de trabajo a un cuarto de computadoras o a un estudio de diseño.

Esta polarización es evidente cuando comparamos los datos de ingresos de los censos de 1970 y 1980. Las dos clases de ingresos más elevados incrementaron su porcentaje total del 32% al 37%, mientras que las dos clases inferiores incrementaron su porcentaje del 32% al 38,5%. Correspondientemente, las dos clases de ingreso medio redujeron su porcentaje al 11%. Cuando controlamos por sexo, estas tendencias son aún más pronunciadas para el caso de las mujeres. De este modo, mientras que el 42% de todas las mujeres, en comparación con el 34,4% de todos los hombres, tenía empleos en las dos clases inferio-

res en 1970, este porcentaje se incrementó al 52% para las mujeres y sólo al 35,7% para los hombres en 1980. Los hombres y las mujeres perdieron porcentajes casi iguales en los dos estratos de ingreso medio. Y todas las ganancias en los dos estratos de ingresos superiores fueron obtenidas por hombres, mientras que las mujeres, en efecto, perdieron alguna representación (véase Tabla 1).

TABLA 1. *Distribución del total de la mano de obra* en los Estados Unidos entre clases de ingresos, 1970 y 1980*

Clases de ingresos**	Distribución de la fuerza laboral total EE. UU.							
	1970				1980			
	Total		Mujeres	Hombres	Total		Mujeres	Hombres
1,60 y más	11,3		7,5	9,4	12,9		4,8	11,0
1,59 a 1,30	20,9	32,2	18,6	18,9	24,2	37,0	14,5	20,7
1,29 a 1,00	18,9		21,5	23,1	12,8		12,8	15,6
0,99 a 0,70	16,9	35,8	10,5	14,3	11,7	24,5	15,8	17,0
0,69 a 0,40	22,8		13,5	15,4	25,2		16,7	11,8
0,39 y menos	9,2	32,0	28,4	19,0	13,3	38,5	35,4	23,9

Fuente: Basada en el U.S. Bureau of the Census [Departamento de Censos de Estados Unidos] (1982), *Money income of households, families and persons in the United States: 1980* (Informes de población actuales: Series p-60, núm. 132) y en el U.S. Bureau of the Census (1972), *Money income of households, families and persons in the United States: 1970.*

Notas:

* Trabajadores civiles de 14 años y más por el total de ingresos de dinero.

** Las clases de ingresos están basadas en la solicitud de ingresos promedio en 1975 por cada ocupación principal dentro de cada grupo industrial. Una suposición básica es que el ingreso relativo de los niveles de 1975 para cada subgrupo ocupacional-industrial es constante —en este caso, desde 1970 a 1980—. He seguido el método usado por Stanback y Noyelle (1982) y su comparación con los ingresos desde 1960 y 1975 para las celdas industriales-ocupacionales. La distribución total de ingresos obtenida es entonces dividida en series ordenadas. Los principales grupos industriales son: manufactura, construcción, servicios de distribución, venta al por menor, servicios de la producción, servicios al consumidor, servicios sin fines de lucro (salud y educación), administración pública. No están incluidas: agricultura, pesca y minería. Los principales grupos ocupacionales son: profesionales, técnicos, gerentes, empleados de oficinas, empleados, vendedores, artesanos, operarios, trabajadores del servicio, jornaleros.

Todas estas tendencias están operando en las mayores ciudades, que han recibido a la mayoría de los inmigrantes. Sin duda, por muchas razones, yo debería esperar que estas tendencias sean aún más intensas en estas ciudades (Sassen, 1984a). En primer lugar, la concentración locacional de los nuevos sectores de mayor crecimiento en estas ciudades promueve una concentración desproporcionada de industrias con distribuciones de ingreso altamente polarizadas. Los datos sobre cla-

ses de ingresos muestran que casi la mitad de todos los trabajadores de servicios para la producción están en la clase próxima a la inferior de ingresos en comparación con el 17% en la manufactura (Stanback y otros, 1981). Los servicios para la producción son el núcleo de ciudades como Nueva York y Los Ángeles, y uno de los sectores más dinámicos en la economía como un todo.

También hay una creación indirecta de empleos de bajo salario asociada con una distribución de ingresos polarizada. Tiene lugar en la esfera de la reproducción social, como lo indica el consumo. La expansión de la mano de obra de alto ingreso en conjunto con el surgimiento de nuevas formas culturales ha llevado a procesos de gentrificación de alto ingreso que descansa, en el último análisis, en la disponibilidad de una vasta oferta de trabajadores de bajo salario. Como he argumentado más extensamente en otro lugar (Sassen, 1981b), la gentrificación de alto ingreso es intensiva en mano de obra. Esto contrasta con el típico suburbio de clase media, que representa un proceso capital intensivo –construcción de dúplex, calles y autopistas, dependencia de automóvil particular o de transporte público, fuerte confianza en electrodomésticos y todo tipo de equipos para el hogar, grandes centros de compras con operaciones de autoservicio–. La gentrificación de alto ingreso reemplaza mucho de esta intensidad de capital directa e indirectamente por trabajadores. Detrás de las tiendas de comidas *gourmet* y de las *boutiques* de especialidades, que han reemplazado a los supermercados de autoservicio y tiendas divididas en departamentos, hay una organización muy diferente del trabajo. De un modo similar, las residencias de alto ingreso en la ciudad dependen en mucho mayor medida de un equipo de mantenimiento contratado que la vivienda suburbana de clase media, con su pesada incorporación del trabajo familiar y de maquinaria, resumida en la máquina para cortar el pasto.

Un tipo diferente de organización del trabajo está presente tanto en la fase de la producción como en la de la venta al menudeo. La gentrificación de alto ingreso genera una demanda de bienes y servicios que son típicamente no producidos de forma masiva ni vendidos a través de puestos de venta masivos. La producción a demanda, los pequeños emprendimientos, las especialidades, los platos de comida sofisticada son generalmente producidos por métodos de mano de obra intensiva y vendidos a través de negocios pequeños. Subcontratar parte de esta producción con operaciones de bajo costo, sean *sweatshops* o familias, es común.

En segundo lugar, hay una proliferación de pequeñas operaciones de servicio de bajo costo que se han hecho posibles por la concentración masiva de personas en estas ciudades además de una gran entrada diaria de trabajadores no residentes y turistas. La proporción entre el número de estas operaciones de

servicio y la población residente es probablemente mucho más elevada que en una ciudad mediana o un pueblo. Además, la mayor concentración de personas en las principales ciudades tenderá a crear intensas inducciones para abrir tales operaciones como también una intensa competencia y retornos marginales. Bajo tales condiciones, el costo de mano de obra es crucial y, por lo tanto, existe la probabilidad de una alta concentración de empleos de bajo salario. El resultado general para la oferta de empleo y el rango de empresa involucrado en esta producción y entrega a domicilio es bastante diferente del que caracteriza a las grandes tiendas divididas en departamentos y los supermercados, que tienden a comprar a productores masivos a menudo ubicados a grandes distancias de las tiendas minoristas. Los puestos de venta de producción y distribución masiva facilitan la sindicalización tanto en la producción como en las ventas. La cambiante organización del trabajo crea condiciones que convierten a los inmigrantes en la oferta de mano de obra conveniente.

En tercer lugar, por las mismas razones, junto con otros componentes de la demanda, el tamaño relativo del degradado sector manufacturero tenderá a ser más grande en las ciudades más importantes (si bien un sector manufacturero así degradado puede no necesariamente estar presente en *cada* medio urbano). La expansión de un degradado sector manufacturero en las principales ciudades es el resultado de muchos desarrollos concretos, además de los procesos más generales de transformación social y técnica citados con anterioridad. Primero, las industrias de mano de obra intensiva eran afectadas diferencialmente por la huida de los capitales de las ciudades. En el caso de la industria de indumentaria de Nueva York, el mayor empleador en el sector manufacturero de la ciudad, las mayores tiendas con ramas mecanizadas, tiendas especializadas, y las operaciones de mercadeo y diseño de la industria han permanecido en la ciudad (véase Tabla 2). Vale la pena señalar que la industria de la indumentaria en Los Ángeles agregó 80 mil empleos desde 1970 a 1980, un hecho a menudo descuidado en los análisis de esa región como centro de alta tecnología. Además, la cambiante estructura del consumo también ha afectado la industria de la indumentaria (Sassen, 1984); la mayor demanda de especialidades y de indumentaria de edición limitada ha promovido la expansión de pequeñas tiendas y del trabajo industrial doméstico en las ciudades porque los pequeños emprendimientos y la vecindad de los centros de diseño son importantes restricciones locacionales. Un razonamiento paralelo puede ser hecho sobre otras industrias, básicamente, muebles, pieles y calzado. También las plantas propiedad de inmigrantes han crecido rápidamente en número en vista de un fácil acceso a mano de obra barata y, lo que es más importante, de la creciente demanda de sus productos en comunidades inmigrantes y en ciudades en general.

TABLA 2. *Empleos de bajo salario no calificados, dispuestos a emplear inmigrantes: industrias de servicio selecto, Nueva York, 1978*[a]

	Empleo en industrias de servicio selecto			
	Finanzas Seguros Bienes raíces[b]	Servicios de negocios[c]	Otras industrias de servicios[d]	Total
Empresarios, profesionales y técnicos	104.460	65.800	140.600	310.860
Servicios				
Empleos de bajo salario	30.520	52.430	40.900	123.850
Total	36.980	54.950	83.520	175.450
Mantenimiento				
Empleos de bajo salario	9.150	1.980	19.590	30.720
Total	12.700	15.880	45.510	74.090
Oficinas				
Empleos de bajo salario	1.420	5.020	3.450	3.890
Total	201.630	102.140	80.710	384.480
Ventas	23.980	10.180	4.490	38.560
Total de todas las ocupaciones	379.660	248.950	354.830	983.440
Total empleos de bajo salario[e]	41.090	59.430	63.940	164.460
% del Total	10,8%	23,9%	18,9%	16,7%

Fuente: Basada en el State Department of Labor de Nueva York, Division of Research and Statistics, *Occupational Employment Statistics: Services, New York State, April-June 1978*, 1980, y en el State Department of Labor de Nueva York, Division of Research and Statistics, *Occupational Employment Statistics: Finance, Insurance, and Real Estate, New York State, May-June 1978*, 1979.

Notas:

a. Esto deriva de una encuesta del State Departament of Labor de Nueva York (1980, 1979). La muestra fue recolectada de establecimientos (sólo aquellos cubiertos por la Ley de Seguros de Desempleo del Estado de Nueva York) en industrias de servicios selectos. Excluidos de la muestra estuvieron las siguientes industrias de servicios: servicios educativos (SIC 82), domicilios privados (SIC 88) y los subgrupos de la industria hospitalaria (SIC 806). Los domicilios privados y los hospitales contienen cifras significativas de empleos de bajo salario que se sabe que son desempeñados por inmigrantes. También fueron excluidos de la muestra los establecimientos y actividades que incluyen cifras significativas de empleos de bajo salario que se sabe que contratan inmigrantes, notablemente, los restaurantes.

b. SIC códigos 61-65.

c. SIC códigos 73, 81.

d. SIC códigos 70, 72, 75-80, 83, 84, 86, 89.

e. Los empleos identificados como de bajo salario son sólo un segmento de todos los empleos de bajo salario. Son los que carecen de los requerimientos de destreza del lenguaje, no son parte de una bien definida escala de ascenso y no son, por lo general, parte de una ocupación altamente sindicalizada.

La expansión de la oferta de empleo de bajo salario contiene condiciones para la absorción de inmigrantes. Coincide con un pronunciado incremento en el número total de inmigrantes, tanto hombres como mujeres. Poco más de la mitad de los inmigrantes legalmente admitidos durante las décadas de 1960 y 1970 fueron mujeres. Mientras que la proporción de mujeres en el total de la inmigración se mantuvo constante, sus números se incrementaron marcadamente, yendo desde un millón en la década de 1950 a más de dos millones en la de 1970 (véanse Tablas 3 y 4). Esto puede o no contradecir la visión común de que la mayoría de los trabajadores indocumentados son hombres, en tanto el censo inevitablemente fallará en contabilizar a aquellos que pudieron haber estado en el país en los períodos intercensales y se fueron antes de 1980.

Si bien la tasa de participación de las mujeres inmigrantes en la fuerza de trabajo es generalmente inferior a la de los hombres inmigrantes y mujeres nativas, su concentración ocupacional es mucho más pronunciada. Si consideramos los cinco Estados en los que viven la mayoría de los inmigrantes (Florida, Nueva York, California, Texas e Illinois), la diferencia más notoria en la distribución ocupacional es entre mujeres nativas e inmigrantes en empleos operativos; tan sólo alrededor del 8% de las mujeres nativas comparados con el 20 al 25% de las mujeres inmigrantes tenía empleo de operaria de acuerdo con el censo de 1980 (Bach y Tienda, 1984). En ninguna parte la distribución ocupacional de los hombres contiene esta divergencia tan pronunciada entre nativos e inmigrantes. Probablemente, la segunda mayor diferencia está en los empleos administrativos: el 37% al 40% de las mujeres nativas tenían empleos de ese tipo en 1980, en comparación con el 25% al 30% de las mujeres inmigrantes.

Aproximadamente la mitad de todas las mujeres inmigrantes está concentrada en dos ocupaciones: operarias y servidumbre. Hay variaciones por nacionalidad. Cerca del 70% de todos los hispanos en los cinco estados con mayor inmigración tenían empleos de operarias, de servidumbre o de jornaleros. Las cifras para los asiáticos que arribaron durante la década de 1970 fue del 40% (Bach y Tienda, 1984: 13-14). La figura para todas las mujeres trabajadoras en los Estados Unidos con estos tipos de empleos era el 29% (U.S. Department of Commerce, 1983). La incidencia de empleos de bajo salario entre los asiáticos puede estar creciendo, apuntando a la posibilidad de una nueva fase en la migración asiática después de la primera fase, dominada por orígenes de clase media con altos niveles de educación. En el otro extremo, menos mujeres inmigrantes que mujeres nativas tienen empleos profesionales: el porcentaje entre las primeras era del 9% al 10%; entre las segundas, del 14% al 16%.

TABLA 3. *Inmigrantes admitidos por sexo, 1951-1979 (en miles)*

	1951 1960	1961 1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1971 1979
Número admitido	2.515	3.322	370,5	384,7	400,1	394,9	386,2	398,6	462,3	601,4	460,3	3.962
Hombres	859	1.488	172,5	179,7	186,3	184,5	180,7	184,9	216,4	286,4	219,5	1.859
Mujeres	1.014	1.834	197,9	204,9	213,7	210,3	205,5	213,8	245,9	315,1	240,8	2.103

Fuente. Inmigration and Naturalization Service, *Annual Report* (varios años).

TABLA 4. *Estimativos de extranjeros ilegales contados en el censo de 1980 por sexo y período de entrada para todas las personas nacidas en el extranjero y las personas nacidas en México (población en miles)*

	Todos los países			México			Todos los otros países		
Período de ingreso	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres
Entraron desde 1960	2.047	1.097	950	931	531	400	1.116	566	549
entraron 1975-1980	890	494	396	476	278	198	413	216	197
entraron 1970-1974	551	297	254	280	159	121	270	138	132
entraron 1960-1969	570	290	281	138	77	61	432	212	220

Fuente. Warren y Passel (1983).

La evidencia por industria muestra, de un modo similar, una alta concentración en ciertos sectores. La proporción de mujeres inmigrantes en las industrias transformativas (indumentaria, textiles y alimentos, principalmente) oscilaba entre el 24% y el 34%, lo que representaba entre el 10% y el 15 % más que las mujeres nativas. La segunda concentración particular más grande fue en los cinco servicios sociales principales, donde se puede encontrar entre el 22% y 27% de todas las mujeres inmigrantes en los cinco principales Estados. Un porcentaje significativamente mayor de mujeres nativas está en este grupo, oscilando entre el 32% y el 37%. Las diferencias entre las mujeres nativas y las inmigrantes son menos pronunciadas en otros grupos industriales. Entre el 23% y el 30% de las mujeres inmigrantes se halla en los servicios de producción y distribución, un porcentaje apenas menor que el de las mujeres nativas. Estos servicios son un componente clave en las economías de las grandes ciudades (Stanback y Noyelle, 1982; Sassen, 1984a), que sugiere la posibilidad de un efecto de interacción entre los factores de la demanda y la oferta, es decir, una creciente demanda de trabajadoras de bajo salario en estos sectores que se expanden junto a una oferta creciente de trabajadoras inmigrantes.

Estas tendencias suelen estar confirmadas por estudios locales. Por ejemplo, usando los datos de Fordham University Survey of Colombians and Dominicans in New York City, Castro (1982) encontró que la incidencia de empleos manuales entre las mujeres colombianas en la ciudad de Nueva York era significativamente más alta que la incidencia entre las mujeres nativas de los Estados Unidos y las de Colombia. Cohen y Sassen-Koob (1982) también encontraron una incidencia muy elevada de mujeres en empleos manuales; en el estudio, de todos los hispanos con empleos manuales, casi el 41% eran mujeres. Esta es una cantidad elevada comparada con la de los Estados Unidos como un todo, donde las mujeres son un sexto de todos los trabajadores manuales (U.S. Department of Commerce, 1983) (véase Tabla 5).

La expansión de un sector manufacturero degradado, sean los *sweatshops* de indumentaria de la ciudad de Nueva York o las plantas de producción de alta tecnología en la región de Los Ángeles, puede ser vista como generada de una demanda de trabajadoras de bajo salario. Las mujeres inmigrantes han emergido claramente como una oferta de mano de obra para esta clase de empleos. Es bien sabido que los *sweatshops* de indumentaria, pieles y calzado dependen fuertemente de mujeres inmigrantes. El empleo de éstas en las operaciones de producción y ensamblado de alta tecnología en California ha sido bien documentado (Solorzano, 1983).

De un modo similar, la expansión de los empleos de servicios de bajo salario, particularmente pronunciada en las principales ciudades por las razones ya discutidas, genera una demanda de trabajadores de bajo salario. También en

este caso las mujeres inmigrantes pueden ser vistas como una oferta de mano de obra conveniente. Aún más, en el caso del degradado sector manufacturero, muchos de estos empleos han sido históricamente y/o culturalmente tipificados como empleos de mujeres.

TABLA 5. *Distribución ocupacional por origen nacional y sexo, Queens (Nueva York), 1980 (porcentajes)*

	Colombianos	Portorriqueños	Otros hispanos	Todos los hispanos
Trabajos de oficina, total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hombres	44,4	28,6	41,7	37,0
Mujeres	55,6	71,4	58,3	63,0
Trabajos manuales, total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hombres	62,5	66,7	55,2	59,2
Mujeres	37,5	33,4	44,8	40,8
Servicios, total	100,0	100,0	100,0	100,0
Hombres	44,4	25,0	43,5	36,5
Mujeres	55,6	75,0	56,5	63,5

Fuente. Cohen y Sassen-Koob (1982).

Hay, entonces, una correspondencia entre los tipos de empleos que están creciendo en la economía en general, y en las principales ciudades en especial, y la composición de la inmigración –en su mayor parte de países de bajo salario y con una mayoría de mujeres–. Esta correspondencia no necesariamente trae aparejado el empleo de mujeres inmigrantes en tales trabajos. De todos modos, la evidencia disponible sobre mujeres inmigrantes las muestra desproporcionadamente concentradas en empleos de operarias y de servidumbre y desproporcionadamente localizadas en ciertos Estados, básicamente en Nueva York y California, y en especial en sus principales ciudades.

Conclusión

La expandida incorporación de mujeres del Tercer Mundo al trabajo asalariado es un proceso global que asume formas específicas en diferentes sitios. Estas formas y estos lugares pueden parecer no relacionados y dispares. He examinado dos instancias de esta incorporación y la posibilidad de una relación sistémica entre ellas. Las dos instancias son: 1) el reclutamiento de mujeres en los empleos de las nuevas manufacturas y servicios generados por las manufacturas orientadas a la exportación en muchos países del Caribe y Asia; por una canti-

dad de razones, este tipo de industrialización ha atraído mayormente a jóvenes mujeres sin mucha experiencia anterior en el trabajo asalariado; 2) el empleo de mujeres inmigrantes en los países altamente industrializados, en particular en las principales ciudades, que han atravesado una reestructuración económica básica; el empleo asalariado representa para muchas mujeres inmigrantes la primer experiencia en el mercado laboral, pero cada vez más se está convirtiendo en la continuación de patrones ya iniciados en los países de origen, entre los cuales está, posiblemente, el reclutamiento de mujeres para la manufactura de exportación en los principales países de emigración.

El estudio sobre mujeres migrantes se ha centrado típicamente en sus situaciones y responsabilidades familiares y en cómo el género es afectado por la migración a un país altamente industrializado. He intentado añadir otra variable al vincular la inmigración femenina a los procesos básicos de la fase actual de la economía mundial capitalista. Los procesos globales de reestructuración económica son un elemento de la fase actual de la migración doméstica e internacional de las mujeres del Tercer Mundo. Si bien muchas de estas mujeres pudieron haberse convertido en migrantes domésticas o internacionales como una función de la migración de sus esposos o familiares, los procesos más fundamentales son aquellos que promovieron la formación de la oferta de mujeres migrantes y la demanda para este tipo de mano de obra. Algunas de las condiciones que han promovido la formación de la oferta de mujeres migrantes en países del Tercer Mundo son una expresión de los procesos más amplios de la reestructuración económica que ocurre en el nivel global. La expresión particular, en este caso, es el desplazamiento de las plantas y oficinas a los países del Tercer Mundo. De un modo similar, con condiciones que han promovido una demanda de mujeres inmigrantes en grandes ciudades dentro de los Estados Unidos. La particular expresión en este caso es el desplazamiento general a una economía de servicios, la degradación de la manufactura —en parte, para competir con plantas de ultramar— y la demanda directa e indirecta de mano de obra de bajo salario generada, directa e indirectamente, por la expansión de las funciones de gestión y control centradas en estas grandes ciudades y necesarias para la regulación de la economía global. Todas estas tendencias están contribuyendo a la informalización en varios sectores de la economía de grandes ciudades en países altamente desarrollados. Además, la feminización de la oferta laboral y la necesidad de asegurar una oferta de mano de obra políticamente adecuada se combinan para crear una demanda para el tipo de trabajo representado por mujeres inmigrantes. Esto sugiere que el género no puede ser considerado de manera aislada de estas medidas estructurales y que el género solo es insuficiente para especificar las condiciones de las mujeres migrantes, ya sea dentro de sus países de origen o afuera.

Parte III

Mal servicio

6. Los regímenes de empleo de servicio y la nueva desigualdad[1]

Más allá de las múltiples causas que producen desigualdad y pobreza por la falta de empleo, considero que los principales cambios en la organización de la actividad económica en los últimos quince años también han emergido como una fuente de inseguridad económica general y, particularmente, de nuevas formas de pobreza centradas en el empleo. Éste es un tema extenso; aquí me limitaré a tres procesos: 1) la creciente desigualdad en las capacidades de producción de ganancias de diferentes sectores económicos y en las capacidades de obtención de ingresos de los distintos tipos de trabajadores; 2) las tendencias a una polarización incorporadas en la organización de las industrias de servicio y en la precarización de la relación de empleo; y 3) la producción de una marginalidad urbana, particularmente como un resultado de nuevos procesos estructurales de crecimiento económico más que de aquellos que producen marginalidad a través del abandono. Estas tres dinámicas no son, en todos los casos, mutuamente exclusivas. Examinaré cómo operan en las principales ciudades. Una de las hipótesis de trabajo de este capítulo es que, en las ciudades globales, los impactos de la globalización económica operan en parte a través de estas tres dinámicas. Tal análisis se vuelve entonces una heurística para poder explicar las maneras en que la globalización económica puede o no contribuir a la pobreza urbana en este tipo de ciudades.

Las ciudades, en especial aquellas que conforman los centros de negocios más importantes, son un nexo en donde muchas de las nuevas tendencias de organización se unen. Muchas de las actividades de servicio se han descentralizado a través de las nuevas tecnologías de información, y muchos otros servicios que dependen de la proximidad a los compradores siguen patrones de distribución de poblaciones, empresas y gobiernos. Pero las ciudades son sitios clave para la producción de los servicios más avanzados, predominantemente los servicios orientados hacia la exportación, y para las empresas de servicio que ope-

[1] Una versión de este capítulo apareció por primera vez en Enzo Mingione (comp.) (1996), *Urban poverty and the underclass*, Londres, Blackwell.

ran en densas redes empresariales. Las ciudades también son sitios clave para los distintos mercados laborales que estas empresas de servicio necesitan. Son los sitios en donde las tendencias a una polarización que se encuentran en la organización de las industrias de servicio se destacan, y en donde generan impactos característicos en las configuraciones urbanas económicas y sociales; estos resultados se agudizan en las ciudades muy grandes a causa de las concentraciones desproporcionadas de provisión de empleos de servicio de bajo salario a la población diurna de las ciudades y a los turistas, como también a una masa de residentes con bajos ingresos. Una gran cantidad de esas tendencias asume formas concretas en el paisaje urbano.

La primera sección se centra particularmente en las tendencias sistémicas más importantes de la organización de la economía y en cómo se materializan en las ciudades. La segunda sección se concentra en las tendencias a una polarización en el sector de servicios. Y la tercera sección examina brevemente algunos de los impactos de estas tendencias en el espacio urbano.

A lo largo de la mayor parte de este capítulo, el enfoque empírico se realiza sobre los Estados Unidos. Sustancialmente, estas tendencias hacia una desigualdad y una inseguridad más grandes se encuentran en un estado más avanzado en los Estados Unidos porque el gobierno nunca ha estado tan preocupado en regular las condiciones económicas y sociales, como es típico en los países de Europa Occidental. Una importante cuestión a ser investigada es qué tan lejos irán los países europeos en dirección a una desregulación de la economía y de ese modo estimular algunas de estas nuevas tendencias.

La desigualdad en las capacidades de producción de ganancias y en las capacidades de obtención de ingresos

La desigualdad en las capacidades de producción de ganancias de diferentes sectores de la economía y en las capacidades de obtención de ingresos de diferentes tipos de trabajadores es una característica básica de las economías avanzadas. Sin embargo, los órdenes de magnitud evidentes en la actualidad distinguen a los desarrollos actuales de aquellos de las décadas de posguerra. La extensión de la desigualdad y los sistemas en donde está incorporada (y a través de los cuales estos resultados son producidos) están engendrando distorsiones masivas en las operaciones de varios mercados, desde la inversión hasta la provisión de viviendas y el trabajo.

Desde la perspectiva de los regímenes de empleo, necesitamos entender cuáles son los principales procesos que descansan detrás de la posibilidad de la

acrecentada desigualdad en las capacidades de la producción de ganancias e ingresos. En el caso de las principales ciudades, son: 1) el predominio y la transformación de las finanzas, en especial a través de la securitización, la globalización y el desarrollo de nuevas telecomunicaciones y tecnologías de sistemas informáticos; 2) la creciente intensidad de servicios en la organización de la economía, que generalmente ha elevado la demanda de servicios por parte de las empresas y los hogares. En cuanto a la existencia de una fuerte tendencia hacia una polarización en los niveles técnicos y en los precios de los servicios, así como en los sueldos y salarios de los trabajadores en el sector de servicios, el aumento en la demanda de servicios contribuye a una polarización y, a través de una causalidad progresiva, a reproducir estas desigualdades (para un desarrollo completo de este argumento, véase Sassen, 1994: cap. 4). Aquí me centraré particularmente en estas dos principales tendencias sistémicas de la economía y en cómo se materializan en las ciudades.

La capacidad de producción de superganancias de muchas de las industrias de servicios más importantes está inserta en una combinación compleja de nuevas tendencias: las tecnologías que hacen posible la hipermovilidad del capital en una escala global; la desregulación del mercado que maximiza la implementación de esa hipermovilidad; las inversiones financieras como la securitización que licuan el capital hasta ahora no líquido o relativamente no líquido y le permiten circular más rápidamente y, por lo tanto, producir ganancias adicionales; la incrementada demanda de servicios por parte de todas las industrias junto a la complejidad y la especialización crecientes de muchos de estos insumos, los cuales han contribuido a su valorización e incluso sobrevalorización.

El predominio de las finanzas y los servicios especializados, concentrados en las grandes ciudades, crea una masa crítica de empresas con capacidades de producción de ganancias extremadamente altas. Estas empresas contribuyen a forzar un aumento en los precios del espacio comercial, de los servicios industriales y de otras necesidades de negocios, y por lo tanto permiten la supervivencia de empresas con capacidades cada vez más precarias de producción de ganancias moderadas. Entre las últimas, la informalización de todas o algunas de las operaciones de las empresas puede emerger como una de las respuestas más extremas, además de contribuir a la polarización en la economía urbana. Más ampliamente, vemos una segmentación entre las empresas de producción de-altas-ganancias y las empresas de producción de-ganancias-modestas.

El crecimientos en la demanda de insumos de servicios, en especial los insumos de servicios *comprados*, en todas las industrias es, en mi opinión, quizá la condición más fundamental que está cambiando las cosas en las economías

avanzadas (véase Sassen, 1994: cap. 4). Ha tenido impactos pronunciados en la distribución de ingresos, en la organización industrial y en los patrones con que el crecimiento económico se ha espacializado. Ha contribuido a un crecimiento masivo en la demanda de servicios por parte de empresas de todas las industrias, desde la minería y la manufactura hasta las finanzas y los servicios al consumidor, y también por parte de los hogares, tanto ricos como pobres.

La creciente importancia de los servicios en la organización económica puede ser vista en muchas clases de información. Todas las economías avanzadas han mostrado el más pronunciado crecimiento del empleo en los llamados servicios a la producción (Castells y Aoyoma, 1994; Sassen, 1994: Tabla 4.1). En los Estados Unidos, los sectores con el porcentaje más grande de crecimiento desde el año 1973 hasta el año 1987 fueron las finanzas, los seguros y los bienes raíces, que conformaron más del 11% del total de nuevos empleos; en la década de 1980, estos sectores conformaron el 12%, y los servicios de negocios casi el 14% de los nuevos empleos (aunque son sólo el 2% del total de empleos).[2] Del otro lado del espectro, los lugares para comer y beber y los comercios minoristas constituyeron cada uno más del 10% de los nuevos empleos de la década de 1990. Otra medida puede ser encontrada en el valor de los insumos de servicios comprados en todas las industrias. Para este propósito, he analizado en el registro de estadísticas nacionales, en diferentes períodos a partir del año 1960, muchas industrias de servicios y manufactureras. Los resultados mostraron con claridad que este valor ha aumentado marcadamente con el tiempo (véase Sassen y Orloff, 1995; y véase nota 6 en el capítulo 9 de este libro).

Existen tendencias más grandes y generalizadas en dirección a una dualización profundamente incorporada en una organización económica, que se vuelven particularmente evidentes en las ciudades globales. Estas tendencias generales se relacionan con la enorme diferenciación que existe dentro de cada una de las categorías tradicionales, en especial la manufactura y los servicios, según la intensidad del uso de computadoras, según la información y según las tecnologías de control en la organización de una industria, y dependiendo también de si una industria produce insumos que poseen importancia para otras industrias. Appelbaum y Albin (1990) han reclasificado las industrias, tanto como es posi-

[2] En el año 1987, los servicios de negocios proveyeron 5,2 millones de empleos, o el 5 % del total de empleos, y se han vuelto un empleador mayor que la construcción y uno casi tan grande como el transporte, los servicios públicos y el comercio mayorista. Casi la mitad de los nuevos empleos en los servicios de negocios provienen de los servicios de provisión de personal y del procesamiento de información y computadoras (véase Bednarzik, 1990).

ble dadas la limitaciones de información actuales, en términos de esta variable a través de todos los principales sectores de la economía.[3]

Dentro del sector de servicios, una agrupación de industrias puede ser caracterizada como "intensiva en conocimientos e información" y otro subsector como intensivo en mano de obra y típicamente poseedor de baja productividad (Appelbaum y Albin, 1990). Esto mismo puede encontrarse en la manufactura y en otros sectores de importancia. Más allá del empleo, las características ocupacionales, educacionales y de ingresos de cada subsector tienden a variar significativamente. Volveré a un análisis sobre los hallazgos de Appelbaum y Albin (el único estudio en su clase) en la próxima sección.

Tanto la creciente intensidad de servicios en la organización de la economía como el uso cada vez mayor de tecnologías avanzadas por parte de todos los principales sectores de la economía tienen un importante impacto en la economía urbana. Ambos conllevan un creciente peso de los servicios especializados en la economía. Hasta donde las ciudades son lugares preferidos para la producción de servicios especializados, reemergen como sitios de producción importantes en las economías avanzadas. Este es un rol que de alguna forma las ciudades habían perdido cuando las actividades dominantes eran las manufactureras en masa, estandarizadas a gran escala, que necesariamente abandonaban las ciudades por requerimientos de espacio.

Podemos ver en las ciudades la formación de un nuevo núcleo económico urbano de actividades financieras y de servicios, que llega para reemplazar al antiguo, típicamente más orientado-a-la-manufactura de servicios y a la producción de actividades. En el caso de las ciudades que son centros de negocios internacionales de gran importancia, la escala, el poder y los niveles de ganancias de este nuevo núcleo sugieren que nos encontramos frente a la formación de una nueva economía urbana. Incluso cuando estas ciudades han sido por largo tiempo centros para los negocios y las actividades bancarias, desde el comienzo de la década de 1980 han sufrido cambios dramáticos en la estructura de los sectores de negocios y de finanzas, como también agudos aumentos en la magnitud general de esos sectores y en su peso sobre la economía urbana. Esto ha tenido efectos económicos y sociales significativos sobre las ciudades de los Estados Unidos en los años ochenta, un desarrollo evidente también en las principales ciudades europeas en la mitad de esa década (véase, por ejemplo,

[3] Appelbaum y Albin han propuesto una taxonomía de empresas e industrias dentro de los grandes sectores en base a una "intensidad de información y conocimiento", "una propiedad multidimensional de empresas e industrias, que refleja la naturaleza de lo producido, la extensión de la racionalización informática del proceso de producción y la adaptación organizacional a las tecnologías de la información y la computación" (1990: 32).

Kunzmann y Wegener, 1991; Frost y Spence, 1993; *Le debat*, 1994; Sassen, 1994: caps. 2, 3 y 5).[4]

Este crecimiento de los servicios para las empresas es evidente en las ciudades de los diferentes sistemas urbanos nacionales. Algunas de estas ciudades satisfacen mercados regionales o subnacionales; otras satisfacen mercados nacionales y/o globales. La diferencia específica que hace la globalización en el contexto de la creciente intensidad de servicios en la organización de la economía es elevar la escala y la complejidad de las transacciones. Esto alimenta el crecimiento de funciones de las oficinas centrales multinacionales de más alto nivel y el crecimiento de servicios corporativos avanzados. Pero aunque la globalización eleva la escala y la complejidad de esas operaciones, ellas también son evidentes en cualquier pequeña escala geográfica y en órdenes de complejidad más bajos, como sucede con las empresas que operan regionalmente. De este modo, mientras que las empresas orientadas a un nivel regional necesitan negociar las complejidades de los límites internacionales y las regulaciones de los diferentes países, aún se enfrentan con una red de operaciones regionalmente dispersa que requiere un control y una provisión de servicios centralizados, y con una creciente necesidad de comprar servicios

[4] La manufactura sigue siendo un sector crucial en todas estas economías, aun cuando tal vez haya dejado de ser un sector dominante en las grandes ciudades. Algunos han argumentado que el sector de servicios a la producción no podría existir sin la manufactura (Cohen y Zysman, 1987; Markusen y Gwiasda, 1994). No existe un consenso sobre este asunto (véase, por ejemplo, Noyelle y Dutka, 1998; Drennan, 1992). Drennan (1992) propuso que un fuerte servicio productor y de finanzas es posible en una ciudad como Nueva York, más allá del deterioro de su base industrial y de que esos sectores se encuentran tan fuertemente integrados en los mercados mundiales que la articulación con la gran región se vuelve secundaria. En una variante de las dos posiciones, he argumentado ampliamente que la manufactura en efecto alimenta el crecimiento del sector de servicios a la producción, pero que lo hace o bien localizada en el área en cuestión o en otro lugar del país o en el exterior. Aun cuando la manufactura (y para el caso también la minería y la agricultura) alimenta un crecimiento en la demanda de servicios a la producción, su presente ubicación es de importancia secundaria en el caso de las empresas de servicios que actúan globalmente. Además, la dispersión territorial de las plantas, en especial si son internacionales, efectivamente eleva la demanda de servicios a la producción en cuanto a que aumenta la complejidad de la administración y la financiación de las empresas "multisitios". El crecimiento de las empresas de servicios a la producción que poseen sus oficinas centrales en Nueva York, Londres o París puede ser alimentado por la manufactura localizada en cualquier lugar del mundo mientras que sea parte de una red corporativa internacional. En tercer lugar, una gran parte del sector de servicios a la producción es alimentado por las transacciones de negocios y financieras que, o bien para las cuales nada tienen que ver con la manufactura, como en el caso de muchos de los mercados financieros globales, o bien para las cuales la manufactura es incidental, como en muchas fusiones y actividades de adquisición, que se centran en la compra y venta de empresas más que en la compra de empresas manufactureras como tales.

como seguros, publicidad, legales y contables. En este contexto, la globalización se vuelve un asunto de mayor escala y con una complejidad agregada: las empresas que operan a través de las fronteras tienen necesidades de servicios más complicadas.

El predominio de esta economía liderada por los servicios especializados, en particular la nueva complejidad de finanzas y servicios, genera algo que podría ser considerado como un nuevo régimen económico, porque aunque este sector pueda representar sólo una fracción de la economía de una ciudad, se autoimpone en la economía principal. Una de estas presiones se realiza hacia la polarización, como en el caso de la posibilidad de obtener superganancias en las finanzas, que al fin y al cabo contribuye a desvalorizar la manufactura, en cuanto que la última no puede generar las superganancias típicas de la mayor parte de la actividad financiera.

Uno de los resultados clave de esta transformación ha sido el importante crecimiento de una población con altos ingresos concentrada especialmente en las ciudades, e íntimamente ligada al predominio del profesionalismo y de la especialización en la organización de la economía. Este predominio del profesionalismo en la organización económica ha contribuido, en consecuencia, a la valorización de servicios especializados y de trabajadores profesionales. Y ha contribuido también a señalar a muchos de los "otros" tipos de actividades económicas y trabajadores como innecesarios o irrelevantes para una economía avanzada. Como he investigado en muchas otras publicaciones, numerosos de los "otros" empleos son de hecho una parte integral de los sectores económicos internacionalizados, pero no están representados como tales. Esto crea un vasto número de hogares con bajos ingresos así como también hogares que poseen ingresos muy elevados. Las dos secciones que siguen examinan estos asuntos en mayor detalle.

Tendencias a la polarización en el empleo de servicios

El crecimiento de los servicios, en términos de empleos y de insumos de empresas, requiere ser analizado por partes para poder comprender el impacto sobre las cuestiones de la desigualdad y de las nuevas formas de pobreza centradas en el empleo. Los temas clave son las clases de empleos que son creados y las tendencias sistémicas que organizan el sector de servicios, que están fijando las condiciones de empleo del presente y del futuro. Es evidente que los empleos y la organización se están superponiendo, y están moldeando factores mutuamente. Sin embargo, no se superponen completamente: los mercados de traba-

jo asociados a una cantidad determinada de tecnologías pueden, en principio, variar considerablemente y contener diferentes trayectorias de movilidad para los trabajadores. Sin embargo, actualmente, la organización de sectores, las clases de trabajos y la organización de mercados de trabajo, todos están fortaleciendo las tendencias hacia una polarización.

La dualización en la organización de las industrias de servicios

Entre las principales tendencias sistémicas en la organización del sector de servicios que contribuyen a la polarización se encuentra la agrupación desproporcionada de industrias de servicios, en cualquier punto del espectro tecnológico. En los Estados Unidos, las industrias de servicios que pueden ser descritas como intensivas en información y conocimientos han generado una parte significativa de todos los nuevos empleos creados en los últimos quince años, y han absorbido una porción desproporcionada de graduados universitarios. La mayoría de los otros empleos creados en el sector de servicios cae en el otro extremo. Appelbaum y Albin (1990) encontraron que el primer subsector generó más de nueve millones de empleos desde el año 1973 hasta el año 1987, mientras que el segundo subsector sumó 11,2 millones. Cada uno de estos subsectores dio cuenta de una parte considerable de los empleos estadounidenses, con el primero conformando casi el 30% de todos los empleos de los Estados Unidos, y el segundo subsector, el 39%.[5]

Estas condiciones de marcado crecimiento en ambos extremos del espectro tecnológico continúan en la década de 1990. Basándose en la información del año 1992, el Bureau of Labor Statistics (BLS) proyecta un crecimiento masivo de empleos de servicios de bajo ingreso, incluyendo desde empleos de servicios los gastronómicos hasta los de empresas comerciales. Tres industrias de servicios solas producirán alrededor de la mitad del total del crecimiento de empleos de los Estados Unidos entre los años 1992 y 2005: el comercio minorista, los servicios de salud y los servicios de negocios. Utilizando la clasificación ocupacional más detallada (223 categorías), los incrementos más grandes en términos de números de empleos son, en orden descendiente: los trabajadores de ventas minoristas, los enfermeros licenciados, los cajeros, los choferes de camiones, las camareras y los camareros, las niñeras, los conserjes, los cocineros y los analistas

[5] La manufactura intensiva en información y conocimientos en los Estados Unidos conforma sólo el 3,2% del empleo estadounidense; el resto de la manufactura, alrededor del 27%. Nótese que las mujeres se encuentran mucho menos representadas en el resto del subsector manufacturero que en el anterior; esto se debe, en parte, a la feminización de la línea de ensamble electrónico.

de sistemas.[6] Muchos de estos empleos no requieren de una educación secundaria completa y en general no son bien pagados. El BLS no espera un incremento en el salario semanal promedio de los trabajadores.

En el otro extremo se encuentran los empleos que requieren preparación universitaria. Su parte conformó el 33% en el año 1992 y está previsto que crecerá sólo del 1% al 24% para el año 2005. Appelbaum y Albin (1990) encontraron que el subsector de servicios intensivos en conocimientos e información absorbió a más de 5,7 millones de trabajadores con educación superior * desde el año 1973 hasta el año 1987. Para este último, más del 40% de los trabajadores con ese tipo de educación fueron empleados en las industrias de servicios, en comparación con el 17% de los empleados en el otro subsector de servicios. De hecho, en el último, el 60% de los trabajadores nunca ha realizado estudios. Además, el 20% de los trabajadores con educación incluso más alta se encontraba trabajando en las industrias de servicios intensivos en información y conocimientos, en comparación con el 6%, que se encontraba trabajando en el otro subsector de servicios.

Una segmentación paralela es evidente en términos de ocupación. Las ocupaciones directivas, ejecutivas y administrativas conforman el 17% del total de empleos en las industrias de servicios intensivos en información y conocimientos, ocupaciones que alcanzan el doble de ese porcentaje en los otros servicios. Por otro lado, el último subsector posee, con el 9,4%, tres veces la parte de supervisores que se registró en los anteriores. Los operadores de equipos relacionados con la información, el trabajo de oficinas y la computación también estaban presentes en los servicios intensivos en información y conocimientos, el 8,5% en comparación con el 4,7% en los otros servicios. Las ocupaciones en servicios y ventas son el 40% en los otros servicios, pero sólo el 16% de los servicios intensivos en información y conocimientos. Si sumamos las ocupacio-

* En inglés, *college*, lo que implica estudios técnicos, terciarios y cursos preuniversitarios, sin título de grado. [N. de la T.]

[6] Se espera que la venta al por menor aporte el mayor número de empleos: 4,5 millones. Casi la mitad de estos empleos pertenecerán a trabajadores dentro de los servicios de comidas (los cajeros y los vendedores de los bares y restaurantes: éstos no son empleos bien remunerados, ni demandan altos niveles de educación). Luego vendrán los servicios de salud, con un aporte de 4,2 millones de empleos; dentro de éstos, la clase de trabajo que más rápidamente está creciendo es el servicio de cuidado del hogar, también un empleo con baja remuneración en general. A continuación se encuentran los servicios de negocios, con 3,1 millones de empleos, los cuales incluyen tanto las industrias con altos salarios como a aquellas con bajos salarios. Una de las industrias de servicios de negocios en crecimiento es la conformada por los servicios de provisión de personal, tales como las agencias de empleos temporarios; otro creciente sector es el transporte, en particular los camiones y el depósito de mercaderías.

nes profesionales, ejecutivas y similares, podemos ver que conforman el 34% de los trabajadores en este subsector, en comparación con el 14,6% en otros servicios.

Las dos grandes categorías ocupacionales que el BLS proyectó que se incrementarán son las ocupaciones con especialización profesional y las ocupaciones de servicios. Los datos del BLS y sus proyecciones muestran que los ingresos en estas dos ocupaciones en el año 1992 se encontraban en extremos opuestos del espectro de salarios; los salarios de los trabajadores de servicios se encontraban aproximadamente el 40% debajo del promedio de todos los grupos ocupacionales del año 1992. En combinación con las crecientes tendencias en las industrias y en las ocupaciones, esto apunta a un mantenimiento, e incluso a un incremento, de la desigualdad en los ingresos, ya que, en su mayoría, los nuevos empleos serán empleos de servicios con un bajo salario, mientras que algunos de los empleos con especialización profesional podrían elevar sus niveles de especialización y de remuneración.

Appelbaum y Albin (1990) descubrieron que las diferencias que identificaron dentro del sector de servicios son también evidentes en los ingresos. Cerca del 37% (5,3 millones de empleos) del total del crecimiento de nuevos empleos en los Estados Unidos desde el año 1979 hasta el año 1987 perteneció a un grupo de industrias de servicios dentro del subsector intensivo en mano de obra, en donde el ingreso promedio de los trabajadores anuales de tiempo completo en 1986 fue de 15.500 dólares. Esto es 7 mil dólares menos que la media de 22.555 dólares del total de trabajadores de tiempo completo de este subsector (y casi 9 mil dólares menos que el promedio en la manufactura de bienes durables). De este modo, gran parte de los nuevos empleos en el subsector intensivo en mano de obra se encontraba en industrias que pagaban salarios medios y salarios por debajo de 15.500 dólares. Además, estos empleos conformaron el 37% del crecimiento de nuevos empleos en la década de 1980, es decir, un incremento de más del 29% en comparación con el que tuvo lugar en la década de 1970, lo que señala un deterioro en los ingresos de un sector en crecimiento de trabajadores de servicios. En contraste, los empleos de bajo salario del sector público, los cuales son mejor pagados y poseen más ingresos extra, vieron una caída en el porcentaje que ocupan dentro del total de nuevos empleos, conformando el 26% de los empleos creados en la década de 1970 y el 22% de los creados en la década de 1980 (3,2 millones de nuevos empleos). Los trabajadores por hora peor pagados son los trabajadores de tiempo parcial de las industrias de servicios intensivos en mano de obra, seguidos por los trabajadores por hora de tiempo completo de las industrias

[7] Los salarios por hora promedio han permanecido estancados en los Estados Unidos desde el año 1973, más allá del rápido incremento en los salarios de los nuevos profesionales. Y como

de servicios intensivos en conocimientos e información.[7] En el otro extremo, los trabajadores por hora de tiempo completo mejor pagados se encuentran en la manufactura intensiva en conocimientos e información, seguidos por los trabajadores de todas las otras manufacturas.

Una forma de segmentación crucial, y también familiar, es por sexo. Siete de cada diez nuevos empleos desde el año 1973 hasta el año 1987 han sido ocupados por mujeres. El 80% de las mujeres ocupan empleos en las industrias de servicios en comparación con aproximadamente el 55% de los hombres. La cuestión del género en la transformación laboral puede ser entendida por el hecho de que las mujeres poseen más empleos en las industrias intensivas en conocimientos e información que los hombres: cerca del 34% de los empleos ocupados por mujeres se encuentran en estas industrias, a diferencia del 25% de los empleos ocupados por hombres. Las diferencias por sexo se hacen también evidentes en términos de educación. Por ejemplo, el 38% de las trabajadoras y el 48% de los trabajadores de los servicios intensivos en información y conocimientos poseen un título terciario, comparado con el 15% y el 20% respectivamente en los otros servicios. Los ingresos promedio de las mujeres son mayores en los servicios intensivos en conocimientos e información y en la manufactura que en todos los otros servicios, pero son siempre más bajos que el promedio de los de los hombres en cada sector.

La precarización de la relación de empleo

En principio, las tendencias descritas anteriormente hacia una polarización en las características de los empleos del sector de servicios podrían haber dejado al mercado laboral sin cambios. Pero no lo han hecho. Vemos una tendencia hacia una precarización de la relación laboral. Esto quiere decir que no se trata sólo de una cuestión de expansión de los que típicamente se consideran empleos casuales o desprotegidos, sino de una transformación más fundamental, que también incluye una creciente formación de empleos profesionales altamente remunerados.

Dos tendencias son las que sobresalen. Una es el rol en continuo debilitamiento de las empresas en la estructuración de la relación de empleo. En su mayor parte es dejado al mercado. Una segunda tendencia en esta reestructuración del mercado laboral es lo que podría ser descrito como el cambio en las funciones del mercado laboral al hogar o a la comunidad (véase Sassen, 1995). Haré saber, brevemente, mi elaboración sobre cada una de ellas.

---

ha sido documentado en el censo del año 1990, la desigualdad en los ingresos ha aumentado en los veinte años anteriores.

Entre los referentes empíricos para el rol, en continuo debilitamiento, de las empresas en la estructuración de la relación de empleo se encuentra el peso decreciente de los mercados laborales internos. Esto corresponde tanto al peso decreciente de las empresas integradas verticalmente como a la reestructuración de la demanda de mano de obra, en muchas de las empresas, que apunta hacia una bipolaridad: una demanda de trabajadores altamente especializados y educados junto a una demanda de trabajadores no calificados básicamente, ya sea para empleos de oficina, de servicios, de servicios industriales o de producción.

La demanda decreciente de niveles intermedios de habilidad y entrenamiento ha reducido, en consecuencia, tanto la necesidad como las ventajas para las empresas de tener mercados laborales internos, con largas líneas de promoción, que funcionen como mecanismos de entrenamiento-en-el-trabajo. Esta demanda ha reducido también la necesidad de las empresas de tener trabajadores anuales de tiempo completo. Y ha contribuido al rápido crecimiento de agencias de empleo que funcionan como intermediarias dentro del mercado laboral; tales agencias absorben la demanda y proporcionan un creciente margen de habilidades y ocupaciones bajo condiciones altamente flexibles. Podemos ver aquí una coincidencia (y la posibilidad de conexiones sistémicas) entre la devaluación de una creciente serie de empleos y una feminización del empleo. Estas tendencias se vuelven particularmente evidentes en las industrias de servicios intensivas en mano de obra, en donde los niveles de habilidad requeridos son usualmente más bajos que en la manufactura. El mayor incremento de servicios, en comparación con los empleos dentro de la manufactura, acarrea de este modo consecuencias adicionales en la precarización de la relación de empleo.

Quizás una de las tendencias más familiares y dramáticas es el aumento de empleos de tiempo parcial. Más del 60% de todos los trabajadores de medio tiempo de la mano de obra de los Estados Unidos se encuentra en los servicios intensivos en mano de obra, que es también el sector que se espera agregue la porción más grande de nuevos empleos en la próxima década.[8] Los trabajadores de servicios tienen el doble de posibilidades de encontrarse en un empleo de tiempo parcial que los trabajadores en general; el empleo de tiempo parcial no voluntario ha crecido significativamente en la última década (Carre, 1992).

[8] Casi el 30% del total de empleos en los servicios intensivos en mano de obra es de tiempo parcial, en comparación con el 17% de los servicios intensivos en información y conocimientos. Los empleos de tiempo parcial se encuentran altamente concentrados: los restaurantes y los hoteles, los comercios minoristas y la educación conforman el 45% de todos los trabajos de tiempo parcial, pero sólo el 25% del total de empleos de la economía. Casi la mitad de todos los trabajadores del comercio minorista trabaja a tiempo parcial, en comparación con el 10% que lo hace en ocupaciones administrativas, de dirección y de supervisión.

Los términos de empleo han cambiado rápidamente en los últimos quince años para una porción creciente de trabajadores. En mi opinión, la tendencia general apunta hacia una precarización de la relación de empleo, que incorpora no sólo a los tipos de trabajo tradicionalmente marcados como empleos "precarios", sino también a los empleos con un alto nivel profesional, que en muchos aspectos no son precarios. Podría ser útil diferenciar una relación de empleo precaria de los empleos precarios: los últimos connotan dimensiones agregadas como la pérdida de poder de los trabajadores, una condición que podría no aplicarse a algunos de los trabajadores profesionales altamente especializados de tiempo parcial o temporarios. Éste es un tema que requiere más investigación (véase Sassen, 1994: cap. 6).

La segunda tendencia en la reestructuración de los mercados laborales que quiero señalar es el cambio de las funciones del mercado laboral hacia el hogar o la comunidad. Esto se vuelve más evidente en el caso de las comunidades inmigrantes. Pero se encuentra también presente en los tipos de mercado laboral que no están necesariamente incorporados en las comunidades o en los hogares. También representa una feminización de los costos de algunos aspectos de la operación del mercado laboral.

Existe una gran cantidad de evidencia que muestra que una vez que uno o algunos trabajadores inmigrantes son contratados en un determinado lugar de trabajo, tienden a hacer ingresar a otros miembros de sus comunidades a medida que las ofertas laborales aumentan (Portes, 1995; Mahler, 1996). También hay evidencia que nos muestra una gran voluntad por parte de los trabajadores inmigrantes de ayudar a aquellos que ingresan, con algún entrenamiento en el empleo, enseñando el idioma y, en general, socializándolos dentro del empleo y del lugar de trabajo. Esto lleva a un desplazamiento de las funciones tradicionales del mercado laboral, tales como el reclutamiento, la selección y el entrenamiento, desde el mercado y la empresa hacia la comunidad o el hogar. El mercado laboral puede entonces ser concebido como un espacio de actividad que contiene una dependencia de espacio entre empleadores y hogar/comunidad.

En otra publicación (1995), he examinado cómo esta dependencia del espacio entre los empleadores y los trabajadores de bajo salario contribuye a la formación de mercados laborales localizados distintos y a la medida en que las redes así constituidas tienen el efecto de restringir las oportunidades de empleo de estos trabajadores. La formación de estos mercados laborales localizados y el cercado de los trabajadores en estas redes se vuelven particularmente significativos con la fractura de los mercados laborales internos en las empresas, y tienden a una bipolaridad en los requerimientos de habilidades por parte de las industrias de servicios. El efecto general es también la reducción de las oportunidades

de una movilidad ascendente.[9] Mientras que en el caso de los trabajadores inmigrantes esta dinámica general es particularmente clara y transparente, en realidad afecta a una porción creciente de trabajadores de bajo salario.

En esta reestructuración del mercado laboral yacen condiciones para el crecimiento de la inseguridad centrada en el empleo y en la pobreza, como también para la marginalidad urbana. La precarización de la relación de empleo debilita, e incluso elimina, los reclamos de los trabajadores a las empresas que los emplean, y, por lo tanto, puede ser vista como una debilidad de la posición del empleo en la economía y, en el límite, puede llevar a su marginalización institucional. En segundo lugar, el desplazamiento de las funciones del mercado laboral a la comunidad o a los hogares aumenta los costos de participación en la mano de obra para los trabajadores, aun si estos costos no son usualmente monetizados.[10] Todos estos son temas que requieren una mayor investigación, dadas las transiciones que estamos atravesando.

[9] Esta dependencia del espacio se centra en la relación entre el lugar de trabajo y el hogar, y entre el lugar de trabajo y la comunidad. La dinámica de intercambio—un componente de todos los mercados—se encuentra, por lo tanto, desplazada del centro de operación del mercado laboral, en donde estaba situada en el modelo neoclásico (véase Sassen, 1995). Cuando se trata de la migración internacional de mano de obra, esta reconceptualización considera el acto de la migración como un movimiento proveniente de un mercado laboral local particular (en el país de origen) hacia otro mercado laboral local particular (en el país de destino). Este patrón específico de búsqueda de empleo tiene el efecto de alterar la dimensión geográfica usualmente implicada por los modelos de búsqueda de empleo, en especial entre los trabajadores de bajo salario, sobre quienes se ha fundamentado que tienen poca movilidad geográfica. Sin embargo, a pesar de esta área de amplio rango dentro de la cual muchos inmigrantes buscan empleo, éstos se encuentran actualmente moviéndose dentro de un marco institucional muy confinado, esto es, un mercado laboral *local*, aun cuando viajen largas distancias e improvisen sistemas de transporte informales. Ésta es otra forma de conceptualizar el rol de las redes. Estas redes de inmigrantes poseen patrones espaciales, pero no se caracterizan por una proximidad geográfica. Adicionalmente, mientras pueden cubrir distancias inmensas, no necesitan necesariamente ofrecer ni grandes oportunidades de movilidad ni situar a los inmigrantes en posiciones particularmente competitivas frente a los nativos, en términos de una movilidad laboral en ascenso. Este efecto está fortalecido por las tendencias a una polarización evidentes en la distribución de empleos en los servicios, en lugar de, por ejemplo, largas cadenas de movilidad ascendente que conecten empleos de bajo nivel con empleos de alto nivel.

[10] Existe aquí un paralelo interesante con uno de los componentes de la economía de servicios, que es el cambio de tareas tradicionalmente realizadas por la empresa hacia el hogar: por ejemplo, los muebles e incluso las maquinarias vendidas desarmadas para ser rearmadas por el comprador (Gershuny y Miles, 1983).

Conclusión

Los desarrollos de las ciudades no pueden ser entendidos aislados de los cambios fundamentales que suceden dentro de la organización de mayor escala de las economías avanzadas. Una manera de comprender estas transformaciones es entendiéndolas como transiciones sistémicas entre los diferentes modos de organización social y económica. De esta forma, estamos viendo una transición desde la relativa calidad obsoleta de las economías urbanas durante la dominación del fordismo, hacia la revalorización de los componentes estratégicos del espacio urbano a causa de la acrecentada intensidad de los servicios dentro de la organización económica.

La nueva economía urbana no sólo refuerza las desigualdades existentes sino que pone en movimiento toda una serie de nuevas dinámicas de desigualdad. Los nuevos sectores en crecimiento (los servicios especializados y las finanzas) contienen capacidades para la producción de ganancias ampliamente superiores a aquellas de los sectores económicos más tradicionales. Una gran cantidad de los últimos son esenciales para la operación de la economía urbana y las necesidades diarias de los residentes, pero su útil supervivencia se ve amenazada en una situación en donde las finanzas y los servicios especializados pueden generar superganancias.

Vemos marcados incrementos en las desigualdades socioeconómicas y espaciales dentro de las grandes ciudades. Esto puede ser interpretado tan sólo como un aumento cuantitativo en el grado de desigualdad. Pero también puede ser entendido como una reestructuración social y económica así como el surgimiento de nuevas formas sociales y alineaciones de clase en las principales ciudades de los países altamente desarrollados: el crecimiento de una economía informal; el ascenso social del área hacia un estado comercial y residencial de altos ingresos; y el gran aumento de desamparados.

Los cambios observados en la distribución ocupacional y de ingresos son consecuencia no sólo de los cambios industriales, sino también de aquellos cambios que han tenido lugar en la organización de las empresas y de los mercados laborales. Existe un fortalecimiento de las diferencias dentro de los sectores más importantes, en especial dentro de los servicios. Un grupo de industrias de servicios tiende hacia proporciones crecientes de capital-trabajo, hacia una creciente productividad, hacia un uso intensivo de las tecnologías más avanzadas; el otro, hacia una continua intensidad de la mano de obra y bajos salarios. Los ingresos y los niveles educacionales promedio divergen cada vez más en cada uno de estos subsectores. Estas características de cada grupo de industrias contribuyen a un tipo de causalidad acumulativa dentro de cada uno. El primer

grupo de industrias experimenta presiones hacia proporciones de capital-trabajo más altas y hacia niveles de productividad teniendo en cuenta los altos salarios; mientras que en el segundo grupo de industrias, los bajos salarios conforman un factor disuasivo hacia usos mayores de tecnologías intensivas en capital, y la baja productividad lleva a aún más demandas por parte de los trabajadores con salarios realmente bajos. Estas condiciones reproducen, por lo tanto, la diferencia en las capacidades de producción de ganancias incorporadas en cada uno de estos subsectores.

Cuando hablamos de una polarización en el uso de la tierra, en la organización de los mercados laborales, en el mercado de provisión de viviendas y en la estructura de consumo, no necesariamente estamos estableciendo que la clase media está desapareciendo. Nos referimos, en cambio, a una dinámica en donde el crecimiento contribuye a la desigualdad más que a la expansión de la clase media, como sucedió en el caso de las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos y en muchas de las economías desarrolladas. Donde la clase media representa una porción significativa de la población, ésta se vuelve un importante canal a través del cual los ingresos y el estilo de vida se funden en una forma social dominante. En muchas de la economías urbanas más importantes de la actualidad, vemos una segmentación de la clase media que posee un ángulo más marcado (más bajo o más alto) que el que ha tenido en otros períodos. Las condiciones que contribuyeron a la expansión y al poder político económico de la clase media –la ubicación central de la producción y del consumo en masa en el crecimiento económico y en la realización de la ganancia– han sido desplazadas por nuevas fuentes de crecimiento. Esto no es simplemente una transformación cuantitativa; vemos aquí elementos para un nuevo régimen económico.

7. La economía informal: entre nuevos desarrollos y viejas regulaciones

El crecimiento de una economía informal en las grandes ciudades de los países altamente desarrollados genera nuevas preguntas acerca de la relación entre la economía y la regulación actualmente. Como emplearé el término, la "economía informal" se refiere a aquellas actividades que generan ingresos fuera del marco regulatorio del Estado que tienen analogías dentro de ese marco. El alcance y el carácter de esta economía informal se definen por el marco altamente regulatorio que evaden. Es por esta razón que la economía informal sólo puede ser entendida en términos de su relación con la economía formal (esto es, las actividades que generan ingresos que están reguladas).

Las principales teorías de desarrollo económico, ya sean propuestas por la modernización o por las escuelas marxistas de pensamiento, no prevén el inevitable surgimiento de una economía informal en los países altamente desarrollados. Tales teorías toleran las actividades criminales y el reporte de menos ingresos de los que uno posee dentro de las economías avanzadas. Estas actividades no señalan la presencia de ninguna dinámica económica, ni nueva ni no explicada. Reportar los ingresos propios presentando una cantidad inferior a la real, por ejemplo, es una acción conocida como una respuesta inevitable a la implementación de un sistema de impuestos del Estado. Sin embargo, a las principales teorías de desarrollo económico aún les falta explicar adecuadamente el fenómeno de la economía informal en las sociedades capitalistas avanzadas (usualmente urbanas).

Hasta hace poco tiempo, la teorización acerca de la economía informal se ha centrado en las imperfecciones de las economías menos desarrolladas: su incapacidad para obtener una total modernización, para detener el exceso de migración a las ciudades y para implementar una educación y programas de alfabetización universales.[1] El crecimiento de una economía informal en los países altamente desarrollados se ha entendido como el resultado de una inmigración proveniente

[1] Véase, por ejemplo, W. Arthur Lewis (1955), *The theory of economic growth*.

del Tercer Mundo y de la repetición local de estrategias de supervivencia típicas de los países de origen de los trabajadores inmigrantes. En relación con esta concepción encontramos la noción de que los sectores "conservadores" de la economía, tales como la industria textil, permanecen conservadores (o incluso continúan existiendo) debido a que una gran oferta de mano de obra inmigrante barata está disponible. Ambos puntos de vista implican que si existe una economía informal en los países altamente desarrollados, sólo puede atribuirse a la inmigración proveniente del Tercer Mundo y a la existencia de sectores conservadores de la economía, y no a la naturaleza de la fase corriente de las economías avanzadas.

Más que simplemente suponer la verdad de un argumento como éste, debemos examinar críticamente el rol que la inmigración tercermundista puede o no puede jugar en el proceso de informalización. Aunque los inmigrantes, en cuanto a que tienden a formar comunidades, pueden estar en una posición favorable para aprovechar las oportunidades presentadas por la informalización, no necesariamente *crean* esas oportunidades. En cambio, las oportunidades bien pueden ser una consecuencia estructurada de la composición de las economías avanzadas. El argumento aquí presentado es que la informalización debe ser vista dentro del contexto de la reestructuración económica que ha contribuido a la caída del complejo industrial principalmente manufacturero del período de posguerra y al crecimiento de un nuevo complejo económico, principalmente de servicios.[2] Los procesos específicos que intervienen y promueven la informalización del trabajo son: 1) la desigualdad de los acrecentados ingresos y la concomitante reestructuración del consumo en los estratos con altos y bajos ingresos; y 2) la incapacidad de los proveedores, de muchos de los bienes y servicios que son parte del nuevo consumo, para competir por los recursos necesarios en los contextos urbanos, en donde los sectores líderes han forzado fuertemente a aumentar los precios del espacio comercial, la mano de obra, los servicios auxiliares y otros factores de la producción. Bajo estas condiciones, adoptar una postura completamente informal o al menos en parte informal es una opción. No los inmigrantes, pero sí la creciente desigualdad en los ingresos entre los consumidores, y también la creciente desigualdad en las capacidades de producción de ganancias entre las empresas de los diferentes sectores de la economía urbana, han promovido la informalización de una importante cantidad, en creciente aumento, de actividades económicas. Estos cambios en las ganancias y en las capacidades de poder producirlas son condiciones integrales para la fase actual del capitalismo avanzado en desarrollo en las grandes ciudades. El nuevo y avanzado complejo de servicios,

[2] Esto ha sido una hipótesis central que organizó una gran parte de mi investigación sobre la economía informal. Véase, por ejemplo, Saskia Sassen, 1991: 283-299.

orientado típicamente hacia los mercados de trabajo, y capaz de generar ganancias extremadamente altas, domina estas ciudades. Sobre las condiciones que generan el aumento de las economías informales en ellas, no puede decirse que sean importadas del Tercer Mundo.

Para explicar el origen de estas economías en las sociedades urbanas avanzadas, considero el impacto diferencial que 1) la inmigración y 2) las condiciones en la economía en general pueden tener sobre la formación y la expansión de los procesos informales de generación de ingresos. Cada uno de estos factores tienen implicancias específicas para el desarrollo de la investigación y de políticas. Si las condiciones en la economía tienen con el tiempo un mayor impacto sobre el desarrollo de las economías informales, entonces necesitamos ahondar nuestro entendimiento sobre la naturaleza del capitalismo avanzado. Pero si es la inmigración aquello que tiene el mayor impacto, deberíamos entonces encontrar adecuado el desarrollo actual de las teorías sobre las economías avanzadas o sobre la sociedad postindustrial, lo que no permite lugar para un fenómeno como la informalización. Asimismo, la primacía de la inmigración sugeriría, con toda crudeza, que los hacedores de políticas controlarían la actividad inmigratoria con el fin de erradicar la economía informal. Si, sin embargo, las condiciones en la economía a la larga son primarias, como es mi opinión, entonces los hacedores de políticas dejarían de considerar la economía informal como una anomalía. Verían, en cambio, la economía informal como un resultado necesario del capitalismo avanzado. En lugar de tratar a sus componentes como desviaciones aisladas de la norma, estos hacedores deberían reconocer que una nueva norma se ha desarrollado; en lugar de intentar que esta nueva norma se ajuste a las regulaciones establecidas décadas atrás, deberían desarrollar nuevas regulaciones que se ajusten a esta norma.

En otro lugar he sostenido que podría ser útil pensar en términos de "fracturas" reguladoras, más que de "violaciones" en la regulación. De manera creciente, los procesos económicos divergen del modelo por el cual las regulaciones existentes fueron designadas. A medida que estas divergencias toman su propia forma, es en vano hablar de violaciones en la regulación; la actividad económica informal, de la manera en que aquí es descrita, no es una dispersión de desviaciones aisladas, sino un patrón recurrente. La dificultad, cuando no la imposibilidad, de reconocer la existencia de una economía informal en el marco regulatorio actual sin criminalizar esa economía es una instancia de lo que he llamado una "fractura" reguladora.[3]

[3] Véase, por ejemplo, Saskia Sassen, 1994. Cierta cantidad de instancias encajan en esta noción de una dinámica problemática entre la regulación y la economía. Por ejemplo, utilizo el concepto de "fractura" para representar la dinámica específica producida por los procesos globales

Para poder identificar conexiones sistémicas entre la informalización y las condiciones estructurales en el capitalismo avanzado, trataré los efectos de las grandes tendencias, en aumento, que dan forma a diferentes clases de empleos, de empresas y de patrones de subcontratación que inducen, o son ellos mismos susceptibles, a la informalización.[4] No existe una medida precisa de informalización, y la evidencia de este proceso no puede ser seleccionada a partir de una clara serie de datos. Sin embargo, el hecho de emparejar tendencias sistémicas con la evidencia disponible nos provee de un entendimiento básico de los patrones y la esfera de acción de la informalización y de las condiciones que provocan este crecimiento.

Especificando la economía informal

Sólo podemos obtener una definición operacional de la economía informal[5] contra el fondo de un marco institucional para la actividad económica en don-

que operan en localidades particulares. Un resultado de este desarrollo es que tanto la "regulación" como la "violación" se vuelven categorías problemáticas y, en el límite, no se aplican. Podemos pensar en este vacío, de manera analítica, como un territorio fronterizo más que como una línea fronteriza (un terreno para la acción/actividad que permanece inespecífico, por lo menos desde la perspectiva de la regulación). Las ciudades globales son terrenos particularmente estratégicos para el surgimiento o la formación de fracturas reguladoras. Saskia Sassen, *The global movement of capital and labor*, trabajo presentado en la American Society of International Law, International Economic Law Interest Group Workshop on Interdisciplinary Approaches to International Economic Law, 24 de febrero de 1994, presentado a la autora.

[4] Para un recuento completo de las investigaciones encontradas en los últimos diez años, véase Sassen, *supra* nota 2; *The informal economy in low-income communities in New York City*, 1987 (informe de investigación presentado a Urban Planning Dep't, Universidad de Columbia); Saskia Sassen y Robb Smith (1992), "Postindustrial growth and economic reorganization: their impact on inmigrant employment", en *U.S.-Mexico relations: labor market interdependence*. 372-393. Sassen y Wendy Grover (1986), *Unregistered work in the New York Metropolitan Area* (informe de investigación presentado a Urban Planning Dept., universidad de Columbia, 1986); Sassen y M. P. Fernández-Kelly (1992), "Hispanic women in the apparel and electronics industries in the New York Metro Region and in Southern California" (informe final presentado en la Revson, Ford and Tinker Foundations, 1992). Todos los descubrimientos descritos en este ensayo están basados en estos proyectos de investigación anteriores.

[5] La "economía informal" es una de las muchas clases de actividades económicas que se encuentran bajo el rubro de "economía subterránea". Podemos distinguir por lo menos tres componentes muy diferentes de la economía subterránea. En primer lugar, incluye actividades criminales, las cuales, debido a su propia naturaleza, no pueden ser llevadas a cabo en la superficie. En segundo lugar, la economía subterránea incluye la evasión de impuestos en las clases de ingresos legales. Actualmente, en los Estados Unidos, la información disponible nos muestra un gran salto en la cantidad de ingresos no reportados, en especial al compararlos con los de las décadas

de el Estado interviene explícitamente para regular los procesos y los productos de las actividades de generación de ingresos de acuerdo con una serie de reglas legales ejecutables. Sin embargo, la economía informal (según utilizo este término) no incluye todas las transacciones que ocurren para evadir la regulación. El concepto excluye cierto tipo de actividades de generación de ingresos, tales como el cuidado de niños por parte de adolescentes, de las que prácticamente esperamos que escapen a la regulación. Lo que hace a la informalización un proceso diferente en la actualidad no son estas pequeñas grietas dentro del marco institucional, sino la informalización de actividades que generalmente tienen lugar dentro la economía formal. Por ejemplo, un observador de la economía informal encontrará un *sweatshop* más que interesante, porque opera frente a un fondo en donde las personas esperan que esas empresas cumplan con la regulación. Los *sweatshops* de la actualidad pueden parecer similares a los del siglo pasado. Sin embargo, la implementación de una considerable cantidad de regulaciones sobre salubridad y empleo desde entonces es lo que hace que los *sweatshops* actuales posean una forma de relación mano de obra/empleador diferente de la de sus contrapartes de hace cien años, cuando no existía ninguna regulación y la gran mayoría de la manufactura tenía lugar en los *sweatshops* mismos. El tipo de relación social representado por el trabajo en el *sweatshop* se define por su contexto histórico, en este caso, uno en el cual la actividad de la manufactura ha sido regulada por décadas.

Mientras que existen ciertas actividades que se prestan más que otras a una informalización, no son las características intrínsecas de esas actividades sino los límites de la regulación del Estado lo que determina su informalización. Así como estos límites varían, también lo hace la definición de lo que es formal y lo que es informal. La economía informal no es un sector o un grupo de sectores claramente definidos. Tampoco es un grupo permanente de actividades sólo comprometidas a sobrevivir. De hecho, la forma de la economía informal cambia de acuerdo con las oportunidades creadas y a las limitaciones impuestas por la economía formal. La clave, entonces, para un análisis de la economía informal no es tanto una descripción precisa de las actividades particulares que abarca en cualquier momento dado, sino una descripción de las dinámicas básicas

---

de 1950, 1960 y el comienzo de la década de 1970. El IRS (Internal Revenue Service [Servicio fiscal interno]) proyectó, en el año 1990, que la evasión de impuestos del año 1992 sería de 114 billones de dólares, dos tercios de los cuales corresponderían a individuos. Véase Internal Revenue Service (1990), *Income tax compliance research: net tax gap and remmittance gap estimates*, publicación 1.415, suplemento a la publicación 7.285, abril, citado en Cong (1994), *Q. Research*: 203. En tercer lugar, la economía subterránea incluye también la economía informal, la cual contribuye a la evasión de impuestos, pero que puede distinguirse del falso reporte de ingresos.

que hacen posible o hasta inducen la informalización, más allá de las políticas reguladoras y la presión por parte de las instituciones como los sindicatos y las agencias de observación de la ley.

Es importante aquí tener en cuenta la distinción entre los que pueden ser considerados elementos centrales para una teorización de la informalización en las economías avanzadas y el hecho de posibles prácticas informales completamente generalizadas. Lo primero busca identificar aquello que es diferente y que puede ser usado para especificar la naturaleza del proceso en los países altamente desarrollados con grandes marcos regulatorios. De este modo, el descubrimiento de que más de la mitad de los hogares estadounidenses consumen alimentos producidos informalmente (Institute for Social Research [Instituto para la Investigación Social], 1987) no especifica por sí mismo a la economía informal. En general, los descubrimientos acerca del uso por parte de los hogares estadounidenses de bienes y servicios informalmente producidos y/o distribuidos describen una condición mucho más generalizada que puede ser interpretada como portadora de un significado teórico. Por ejemplo, más del 27% de los hogares estadounidenses compraron artículos de reparación hogareña producidos informalmente, casi el 21% compró bienes de puestos callejeros informales, el 15,5% compró césped y servicios de jardinería informales, y hay mucho más.

Los profesores Manuel Castells y Alejandro Portes han identificado ciertos elementos del proceso laboral, como la situación de la mano de obra, las condiciones de trabajo y la forma de administración, como factores que usualmente evaden la regulación dentro de la economía informal. Aunque cada uno de esos elementos puede escapar al marco institucional del Estado, creo que la situación no regulada no es ni necesaria ni suficiente para caracterizar el proceso de trabajo general como parte de la economía informal.[6] La situación de la mano de obra (conformada, por ejemplo, por las identidades de los empleados en una empresa, ya sean estos extranjeros o ciudadanos) no determina la formalidad o informalidad de la empresa. En principio, un inmigrante indocumentado puede estar contratado en un trabajo completamente regulado dentro de la economía formal, en total acuerdo con las leyes, mientras que un ciudadano legal puede estar contratado por una tienda informal.[7] Aunque es cierto que en los

[6] Véase Manuel Castells y Alejandro Portes (1989), "World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy", en Alejandro Portes *et al.*, *The informal economy: studies in advanced and less developed countries.*

[7] Las sanciones efectuadas a los empleadores bajo la *Reform and Control Act* de 1986, Pub. L. núm. 99-603, 100 Stat. 3359, modifican esta proposición en los casos en donde un empleador contrata a sabiendas a un trabajador indocumentado. La informalidad radica entonces en la forma de administración.

Estados Unidos hemos encontrado un gran número de inmigrantes indocumentados dentro de la economía informal,[8] también es cierto que muchos de los trabajadores hogareños ilegales de los Países Bajos, por ejemplo, son ciudadanos holandeses,[9] y muchos de los trabajadores en las fábricas no reguladas de Emilia-Romagna en Italia son ciudadanos italianos.[10] En consecuencia, la expansión de la informalización no depende, en principio, de la existencia de una mano de obra inmigrante. Además, en términos de las condiciones de trabajo, el trabajo informal es, en sí mismo, un trabajo lícito. Pero si se realiza en el hogar cuando existe una prohibición para hacerlo, o si se realiza en fábricas que violan varios códigos, el trabajo se vuelve ilegal. Una fábrica o una tienda que no cumple con regulaciones tales como sanitarias, de prevención de incendios, laborales, de impuestos, habilitaciones del terreno u otras, es parte de la economía informal, incluso si todos los trabajadores se encuentran correctamente documentados.

Medir el tamaño y el alcance geográfico de la economía informal es particularmente difícil debido a sus límites cambiantes y a la interacción que tiene con la economía formal. Sin embargo, el problema de la medición no impide un análisis. La informalización es un proceso cuyo contenido empírico particular varía, pero cuyo significado analítico se mantiene completamente constante cuando se lo especifica a lo largo de las líneas que establecí anteriormente. El proceso de informalización a través de los diferentes sectores refleja tendencias comunes que ayudan a explicar las mecánicas de este proceso.

Condiciones para la informalización en las economías avanzadas

Las formas de crecimiento económico asumidas en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial (en especial, la intensidad del capital, la estandarización de la producción y el crecimiento liderado por la suburbanización) contribuyeron a la gran expansión de la clase media y a una informalización desanimada y reducida. Las formas culturales que acompañaron a esos proce-

[8] Véase, por ejemplo, M. P. Fernández-Kelly y Anna M. García, "Informalization at the core: hispanic women, homework, and the advanced capitalist state", en *The informal economy*: 247; Saskia Sassen-Koob, "New york city's informal economy", en *The informal economy*: 60; Alex Stepick, "miami two informal sectors", en *The informal economy*: 111.

[9] Véase P. H. Renooy (1984), *Twilight economy: a survey of the informal economy in the Netherlands*, Faculty of Economic Sciences, Univ. of Amsterdam.

[10] Véase Vittorio Capecchi, "The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia-Romagna", en *The Informal Economy*: 189.

sos dieron forma a las estructuras de la vida cotidiana en cuanto a que una gran clase media está involucrada en un gran consumo en masa y contribuye, por lo tanto, a la estandarización de la producción. La producción en gran escala y el consumo masivo condujeron a niveles más altos de sindicalización y de empoderamiento de los trabajadores que los que existían antes de la Segunda Guerra. Fue en ese período de posguerra, que se extiende hasta el final de la década de 1960 y el comienzo de la década de 1970, en que la incorporación de trabajadores a las relaciones formales del mercado laboral alcanzó su nivel más alto.[11]

La caída de la producción en masa como el motor principal del crecimiento nacional y el desplazamiento a los servicios como el principal sector económico contribuyeron a la desaparición de un grupo más amplio de disposiciones sociales, en particular a un debilitamiento del marco institucional más grande que dio forma a la relación de empleo. Este contexto es importante para entender las condiciones para la informalización en las economías avanzadas. Los grupos de industrias de servicios que eran la fuerza económica impulsora en la década de 1980 se caracterizaron por producir ganancias más grandes y una dispersión ocupacional, por sindicatos débiles y, principalmente, por empleos sin protección en los estratos sociales menos remunerados.[12] Junto con la caída en la manufactura, estas tendencias alteraron el marco institucional que dio forma a la relación de empleo en la década de 1980. Los cambios en esta relación modificaron la forma de reproducción social y las tendencias de consumo, las cuales, como ya hemos discutido, han tenido un efecto *feedback* sobre la organización económica y las ganancias. A pesar de que en el período anterior un efecto *feedback* similar ayudó a reproducir a la clase media y a la formalización de la relación de empleo, actualmente reproduce la creciente dispersión de ganancias y la precarización de la relación de empleo.

El resultado general de la transformación de la estructura económica es una tendencia hacia una polarización económica aumentada. El predominio de las finanzas y los servicios especializados, particularmente concentrados en las grandes ciudades, crea una masa crítica de empresas con capacidades de producción de ganancias extremadamente altas. Estas empresas pujan por aumentar los precios del espacio comercial, las industrias de servicios y otros factores de producción tales como los servicios de energía y comerciales. Las empresas que producen

[11] Bennett Harrison y Barry Bluestone (1988), *The great u-turn: corporate restructuring and the polarizing of America*: cap. 1.

[12] Para una comparación de las distintas formas en las que estos procesos toman lugar en los Estados Unidos, en Gran Bretaña y en Japón, véase, Sassen, 1991: caps. 8 y 9.

altas ganancias, debido a eso, obligan a la supervivencia a las cada vez más precarias empresas con capacidades de producción de ganancias moderadas. Mi investigación indica que aun cuando las últimas poseen una demanda estable, o incluso creciente, en sus bienes y servicios por parte de los hogares y de otras empresas, operar informalmente es una de las pocas maneras de sobrevivir que tienen. En definitiva, los sectores en donde estas empresas operan pueden ser florecientes, la demanda puede ser suficientemente alta como para atraer a nuevos participantes al sector, pero, más allá de la gran demanda, la única forma de triunfar puede ser operando informalmente.[13] Alternativamente, las empresas con capacidades limitadas de producción de ganancias pueden subcontratar parte de su trabajo en forma de operaciones informales. Esta alternativa le permite a la empresa contratante operar formalmente y reducir sus costos de operación.[14]

La polarización que he descrito no constituye simplemente una transformación cuantitativa; posee los elementos de un nuevo régimen económico.[15] Como ya he indicado, la tendencia hacia una polarización asume diferentes formas en 1) las estructuras de reproducción social, 2) la organización de los procesos de trabajo y 3) la organización espacial de la economía.

La incrementada polarización económica no sólo afecta los negocios, sino también a los patrones de reproducción y de consumo social. Aunque la clase media aún constituye la mayoría, las condiciones que contribuyeron a su expansión y a su poder político económico (la centralidad de la producción en masa y del consumo masivo en el crecimiento económico y en la realización de la ganancia) han sido desplazadas por nuevas fuentes de crecimiento que alimentan tanto la cima como la base de la estructura de ingresos. La expansión de la población de bajos ingresos fortalece la demanda por bienes y servicios muy baratos; la economía informal puede ayudar a satisfacer esa demanda y, por cierto, puede competir contra las importaciones de precios reducidos en esos mercados. La expansión de un estrato con altos ingresos en las ciudades promueve una demanda de bienes y servicios personalizados; este mercado incluye el aumento de una cultura diseñadora en todas las formas de consumo, desde alimentos y ropa hasta muebles y remodelación de hogares. La producción y/o distribución de bienes y servicios personalizados frecuentemente recurre a una economía informal en algún punto del proceso laboral.

[13] Estas conclusiones se basan en la investigación descrita en la nota 4, *supra*.

[14] Las cadenas de subcontratación que finalizan en operaciones informales son muy comunes en muchas industrias, incluyendo la textil, la de la construcción y los servicios de limpieza. Véase Christian Zlolniski (1994), "The informal economy in an advanced industrial society: mexican immigrant labor in Silicon Valley", en 103 *Yale L. J.* 2305.

[15] Véase Sassen, 1991: caps. 9 y 10.

El rápido crecimiento de las industrias con grandes concentraciones de empleos de altos y de bajos ingresos ha asumido distintas formas en la estructura de consumo, lo que, en consecuencia, ha tenido un efecto *feedback* sobre la organización del trabajo y los tipos de empleos que son creados. La expansión de la fuerza de trabajo de alto ingreso, en conjunto con el surgimiento de nuevas formas culturales, ha llevado a un proceso de gentrificación o elevación social del área hacia una con grandes ingresos, que últimamente depende de la disponibilidad de una amplia oferta de trabajadores de bajo salario.[16] La gentrificación es intensiva en mano de obra, mientras que la suburbanización hacia una clase media es intensiva en capital. Este último fenómeno se caracteriza por la urbanización de alta categoría, la construcción de rutas y autopistas, la dependencia de automotores particulares o de transportes públicos para todos los que van a trabajar, una marcada confianza en aparatos y electrodomésticos de todo tipo, y grandes centros comerciales con operaciones de autoservicio.[17] La gentrificación reemplaza a muchos de estos proyectos intensivos en capital con operaciones que dependen en gran medida de trabajadores, directa e indirectamente. De manera similar, los residentes de altos ingresos en las ciudades dependen del personal de mantenimiento contratado en mucha mayor medida que lo que lo hacen los hogares de clase media suburbanos, con insumos concentrados de trabajo familiar y maquinaria.

Detrás de las tiendas de comida *gourmet* y de las *boutiques* de especialidades que han reemplazado a la mayor parte de los supermercados de autoservicio y a las grandes tiendas en las ciudades, yace una organización de trabajo que es muy diferente de aquellas que prevalecen en los grandes establecimientos estandarizados. Esta diferencia en la organización laboral es evidente tanto en la fase de venta al por menor como en la de producción. La gentrificación genera una demanda de bienes y servicios a menudo inapropiada para la producción o la venta al por menor en masa. La producción personalizada y los pequeños emprendimientos de especialidades y de platos de comida de gran calidad son producidos generalmente a través de métodos intensivos en mano de obra y vendidos a través de pequeños negocios de todo servicio. Es común subcontratar parte de esta producción en forma de operaciones de bajo costo, incluso a través de *sweatshops* y hogares. Los tipos de empresas y de mano de obra que sirven a este mercado son distintos de aquellos de las grandes tiendas divididas en departamentos y supermercados que sirven al mercado de medianos ingresos. Las tiendas de este tipo y los supermercados

[16] Véase Saskia Sassen, 1988: cap. 5.
[17] Véase Paul Blumberg, 1980.

venden generalmente productos estandarizados, que adquieren de fábricas grandes y estandarizadas situadas fuera de la ciudad o incluso fuera de la región. La proximidad a los minoristas es el factor de mayor importancia para los productores personalizados. Estos productores dependen, en gran medida, de los insumos de clientes específicos para diseñar su línea de producción, y sus pequeñas escalas de producción aumentan los costos relativos de transporte y distribución nacional. Además, a diferencia de la producción y la distribución en masa, la producción y la distribución personalizadas no facilitan la sindicalización de los trabajadores.

La expansión de la población consumidora de bajos ingresos en las grandes ciudades también ha contribuido a la proliferación de pequeñas operaciones y al alejamiento de fábricas estandarizadas a gran escala y de grandes cadenas de tiendas para bienes con precios disminuidos. Las necesidades de consumo de la población con bajos ingresos se satisfacen en gran parte con los pequeños establecimientos de manufactura y venta al por menor, que se basan en el trabajo familiar, y que muy a menudo poseen mínimos estándares de seguridad y salubridad. Las prendas de vestir baratas, producidas localmente, por ejemplo, compiten con las importaciones de bajo costo asiáticas. Una gama creciente de productos y servicios, desde muebles de bajo costo producidos en sótanos a taxis por radiollamada y cuidado familiar diurno, se encuentra disponible para satisfacer la demanda de una creciente población de bajos ingresos.[18]

En cualquiera de las grandes ciudades, también tiende a haber una proliferación de operaciones de pequeños servicios de bajo costo, posible gracias a la concentración masiva de personas en esas ciudades y al flujo diario de pobladores de los suburbios y turistas. Grandes cantidades de personas, así como una intensa competición y bajos rendimientos, crean fuertes móviles para abrir tales operaciones. Bajo estas condiciones, el costo de la mano de obra es crucial e intensifica la probabilidad de una alta concentración de empleos de bajo salario.[19]

Existen numerosos ejemplos de cómo la acrecentada desigualdad en los ingresos da una nueva forma a la estructura de consumo y de cómo esto, en consecuencia, afecta a la organización del trabajo. El impacto del cambio en la demanda aparece tanto en la economía formal como en la informal. (Es necesa-

[18] Véase Sassen-Koob, *supra* nota 4.

[19] Esta tendencia ha sido confirmada, por ejemplo, por Sheets, Nord y Phelps, quienes encontraron que cada unidad de porcentaje que aumentó en los empleos de comercios minoristas resultó en un incremento del 0,88% en empleos que están por debajo del nivel de pobreza en las cien áreas metropolitanas más grandes en 1980. Véase Robert G. Sheets *et al.* (1987), *The impact of service industries on underemployment in metropolitan economies.*

rio recordar que, según mi definición, las actividades en la economía informal tienen contrapartes en la economía formal).[20] Sin embargo, la dimensión de los negocios que sirven a los clientes con altos o bajos ingresos es típicamente más chica que aquella de los negocios que sirven a la extendida clase media. La reducción en magnitud y la pérdida paralela de economías de escala y alcance se vuelven a veces ventajosas para los negocios, para que puedan operar dentro de la economía informal, y a menudo se requiere que así lo hagan. Las respuestas a este cambio en la demanda incluyen el incremento de la oferta de trabajos de carpintería altamente personalizados en casas y negocios en los vecindarios que han aumentado su nivel social, el incremento en la rehabilitación de bajo costo de casas y negocios en los vecindarios pobres, y el incremento en los trabajadores en el hogar y *sweatshops*, que pasan a producir o productos de diseños muy caros para las *boutiques* o productos muy baratos.

La polarización en los ingresos también se expresa espacialmente. Los servicios en la economía formal para clientes con altos ingresos han proliferado, como también lo han hecho los servicios en la economía informal para clientes con bajos ingresos. Los servicios de taxi y los bancarios ilustran este patrón. La creación de una línea especial de limusinas completamente matriculadas, que brinda sus servicios exclusivamente en el distrito financiero de Nueva York, contrasta completamente con el incremento de taxis por radiollamada que trabajan en los vecindarios pobres, adonde los taxistas matriculados usualmente se rehúsan a ir.[21] El impacto espacial de la polarización en los ingresos se evidencia también en la distribución de las sucursales bancarias. Un estudio reciente presentado a la Legislatura del Estado de Nueva York, que señaló los cierres y las aperturas de sucursales bancarias comerciales en el área metropolitana de Nueva York,[22] reveló una ola de cierres aún mayor que la que tuvo lugar en los

20 Véase *supra* 183.

21 Véase Elliott Sclar *et al.* (1988). "The Nonmedallion Taxi Industry", en *City Almanac*, otoño. El informe de investigación completo se encuentra en el Urban Planning Department, Columbia University. Como fue descrito en Saskia Sassen (1991), "The informal economy", en *Dual city: restructuring New York*, editado por John Mollenkopf y Manuel Castells: 101 n. 52: "[Sclar, Grava y Downs] encontraron que virtualmente cada vecindario 'blanco' o 'negro' posee algún servicio de transporte por radio o *remise*, y que estos son realizados típicamente por miembros de la comunidad: de este modo existen servicios de *remise* de negros, portorriqueños, haitianos, coreanos, judíos hasídicos. Ellos estimaron que la flota de servicios de *remise* constaba de 22 mil vehículos. Mientras que muchos de éstos obedecen las regulaciones, otros no. Ninguno de los 8 mil taxis por radiollamada, por otro lado, se encuentran en regla".

22 Franz S. Leichter (1989), *Banking on the rich: commercial bank branch closings and openings in the New York Metropolitan Area, 1978-1988*, (manuscrito no publicado, presentado a Urban Planning Dep't, Columbia University).

comienzos de la década de 1980.[23] Mientras que la anterior proliferación de cierres de sucursales se concentró en las áreas de bajos ingresos, la última ola afectó a los segmentos más modestos de las áreas de medianos ingresos.[24] Cinco de los principales bancos de Nueva York figuraron en todos menos uno de los cierres de sucursales comerciales en los vecindarios de la ciudad de Nueva York con poblaciones de minorías superiores al 50%.[25] Durante el mismo período, los servicios en las sucursales aumentaron en los suburbios y en las áreas con altos ingresos de esta ciudad.[26] Los bancos también abrieron numerosos "centros financieros personales" o "centros bancarios privados" en áreas opulentas de la ciudad. En algunas de estas sucursales se requería de un saldo de 25 mil dólares para poder usar el servicio de cajeros. Los cierres y aperturas de los bancos nos muestran una fuerte tendencia hacia una oferta de menos servicios para los vecindarios pobres y los de clase media, y la de una serie de servicios especializados para los vecindarios más ricos. Una respuesta a esta tendencia por parte de las áreas de bajos ingresos puede verse en la rápida proliferación de operaciones de cobro de cheques formales e informales, y en varias formas de operaciones de crédito informales.

En suma, las clases de tendencias en aumento descriptas favorecen la informalización de un amplio rango de actividades. Los incentivos a una informalización particularmente evidentes en las grandes ciudades incluyen: 1) la

[23] La ola anterior de cierres dejó a muchas comunidades compuestas por minorías y pobres, pertenecientes a los principales centros financieros, sin ningún tipo de servicio bancario.

[24] Desde el año 1985 hasta el año 1987, 55 sucursales comerciales que brindaban un servicio completo cerraron, 34 sólo en el año 1987, el mayor número de cierres para cualquier año de la última década. El pico anterior fue en el año 1983, con 38 cierres. Véase Leichter, *supra* nota 22, parte II.

[25] Durante este período, sólo dos nuevas sucursales que brindaban un servicio completo abrieron: un banco con dueños chinos en el barrio chino y un pequeño banco con dueños negros (Freedom National Bank). Este último fue la única sucursal que abrió en un vecindario de la ciudad de Nueva York con una población negra superior al 30%. En todos los distritos con poblaciones negras o hispanas cercanas al promedio regional, la razón de residentes por sucursal bancaria comercial aumentó. El Bronx, el distrito con mayores porcentajes de poblaciones negras e hispanas, sufrió la reducción más severa en su red de sucursales comerciales, una pérdida del 20% desde 1978 hasta 1987. Cuarenta y cuatro sucursales con servicio total cerraron en ese período. La proporción de residentes por sucursal creció el 30% desde 1980 a 1987. Brooklyn, el distrito con el segundo mayor porcentaje de población de negros e hispanos, sufrió un aumento del 14% en su proporción de residentes por sucursal desde 1980 hasta 1987. En la actualidad, Brooklyn posee la proporción más alta: 15 mil residentes por sucursal. Ídem.

[26] El aumento del 7% en las aperturas de sucursales bancarias no puede ser explicado simplemente como una función del crecimiento de la población suburbana. En 1987, la proporción de residentes por sucursal fue de 12 mil a 1 en otros distritos y de 3 mil a 1 en otros suburbios. Ídem.

creciente demanda de servicios y productos personalizados de altos precios por parte de la creciente población con altos ingresos; 2) la demanda en aumento de productos y servicios con costos extremadamente bajos por parte de la creciente población de bajos ingresos; 3) la demanda de bienes y servicios personalizados o de emprendimientos limitados por parte de empresas que son compradores finales o intermedios, con un correspondiente crecimiento de la subcontratación; y 4) la creciente desigualdad en el poder de oferta de las empresas en un contexto de agudas presiones sobre la zona debido al rápido crecimiento y al fuerte patrón de aglomeración de las principales industrias. La continua demanda de una serie de bienes y servicios típicamente producidos por empresas con bajas tasas de ganancias, a las que cada vez se les hace más difícil sobrevivir debido a un continuo aumento de las rentas y los costos de producción, promueve la informalización en una amplia gama de actividades y esferas de la economía. La existencia de una economía informal, por lo tanto, se vuelve atractiva para las empresas que buscan reducir sus costos. Las empresas que no necesitan operar informalmente para sobrevivir pueden, sin embargo, virar hacia la economía informal para realizar subcontrataciones a fin de aumentar sus márgenes de ganancia y obtener una mayor flexibilidad.

Los patrones de informalización y sus implicancias: un resumen

Mi investigación de campo en la ciudad de Nueva York[27] ha revelado muchos patrones recurrentes en el proceso de informalización. El primer patrón con-

[27] Basándome en el análisis de la información secundaria, el trabajo de campo y las entrevistas, he descubierto el siguiente perfil en la economía informal en el área de la ciudad de Nueva York: 1) el trabajo informal está presente en un amplio rango de sectores industriales, incluyendo, con incidencia variable: indumentaria, accesorios, contratistas de la construcción en general, contratistas de comercio especializado, calzado, juguetes y artículos deportivos, muebles y aberturas, componentes electrónicos, embalaje y transporte; 2) tales operaciones también tienen lugar, en menor grado, dentro de actividades como nociones de embalaje; realización de pantallas de lámparas, flores artificiales y joyería; distribución; grabado de fotos; y manufactura de explosivos (en general, fuegos artificiales); 3) tales operaciones tienden a estar localizadas en poblaciones con alta densidad, predominantemente en áreas habitadas por inmigrantes; 4) existe una tendencia emergente en las áreas que están sufriendo un parcial ascenso social residencial y comercial a desplazar la actividad "tradicional" de los *sweatshops* (en especial dentro de la industria textil); y 5) se presenta una tendencia en crecimiento de las nuevas formas de trabajo no registrado que sirve a una nueva clientela a localizarse en las áreas que se encuentran en gentrificación. Véase Sassen, 1991: cap. 9; Sassen y Wendy Grover, trabajo no registrado en el área metropolitana de Nueva York, 1986, *supra* nota 4; Sassen y Smith, *supra* nota 4.

cierne al origen de la demanda de bienes y servicios producidos y distribuidos informalmente.[28] La mayor parte de la demanda de bienes producidos de esta forma en las industrias del vestido, de muebles, de construcción, de embalaje y electrónica proviene de empresas que operan dentro de la economía formal. Otros bienes y servicios producidos informalmente proveen a las comunidades en donde esas actividades se realizan. Las comunidades de inmigrantes son un gran ejemplo, y probablemente conforman la mayor parte de esta segunda clase de demanda.

El segundo grupo de patrones que he identificado concierne a factores que influyen en el suministro y en la demanda de bienes y servicios producidos y distribuidos informalmente. Uno de estos factores es la presión de ciertas industrias, en especial la textil, para reducir costos de mano de obra, dada la competecencia masiva de países de bajos salarios del Tercer Mundo. En esta instancia, el trabajo informal combina salarios muy bajos con condiciones por debajo de los estándares.

La industria de la construcción también presenta este patrón. Un factor que influencia la oferta y la demanda en la industria de la construcción en Nueva York es el rápido crecimiento del volumen de renovaciones, alteraciones y nueva construcción en pequeña escala como también en muchas áreas de la ciudad que alguna vez tuvieron bajos ingresos; a menudo vecindarios en estado ruinoso han sido transformados en áreas comerciales y residenciales de altos ingresos. En muchas otras ciudades de los Estados Unidos, una transformación como ésta hubiera incluido un programa masivo de nuevas construcciones; en Nueva York, fue cumplido principalmente rehabilitando antiguas estructuras edilicias. El volumen de trabajo, su pequeña escala, su intensidad de mano de obra y contenido de alta calificación, y la naturaleza a corto plazo de cada proyecto, todo condujo a una gran incidencia de construcción informal y trabajo de rehabilitación.

Otro importante factor que afecta la oferta y la demanda es la falta de empresas que operen dentro de la economía formal para satisfacer las demandas de ciertos clientes de bajos ingresos. O sus precios son demasiado altos para estos consumidores o sus ubicaciones son inaccesibles o en donde un servicio requiere intrínsecamente que el vendedor vaya donde se encuentra el comprador, como en el caso de los taxis, el vendedor no proporciona servicio

[28] Los estudios de los hogares nacionales revelan que, en la mitad de la década de 1990, el 83% de los hogares estadounidenses utilizaron bienes y servicios producidos y distribuidos informalmente. La mayor parte de este consumo fue constituida por reparaciones domésticas (21,4 billones de dólaress) y por la venta informal de comida (10,3 billones de dólares). US Dep't of Labor (1992), *The underground economy in the United States, occasional paper series on the informal sector*: núm. 2, 11.

alguno para este tipo de consumidor. Las operaciones informales intervienen para satisfacer las demandas que los proveedores regulados no brindan. Por ejemplo, los centros vecinales informales proveen cuidado infantil, y los negocios manufactureros de muebles de bajo costo proveen a las residencias locales de bajos ingresos.

La existencia de un grupo de negocios informales en un vecindario puede generar finalmente economías de aglomeración que inducen a *entrepeneurs* adicionales a trasladar o establecer negocios. Se puede observar la formación de "distritos" que reparan autos, "distritos" de vendedores o grupos de fabricantes en pequeña escala tanto informales como regulados en áreas no dedicadas a la manufactura. Estos distritos pueden volverse imanes, focos de atracción; ellos señalan a otros futuros *entrepeneurs* que el costo de entrada en algunos vecindarios es más bajo que en la economía formal, y que existe un mercado en esos lugares para sus bienes y servicios. Si los negocios informales eligen sus ubicaciones de acuerdo con la proximidad a una oferta de mano de obra relativamente barata, ellos señalan a otros negocios la existencia de una "oficina de empleos" informal.

Un tercer grupo evidente de patrones en la economía informal se vincula con la influencia de restricciones de locación. Para algunas empresas, el acceso a mano de obra barata es la principal razón para elegir una ubicación en la ciudad de Nueva York. Mientras que esta ciudad puede traer con ella beneficios colaterales –como, por ejemplo, acceso a los mercados finales o intermedios de la ciudad–, estas empresas se mueven fundamentalmente debido a los costos de mano de obra. Avanzar gracias al uso de trabajadores inmigrantes de bajo salario les permite a estas empresas competir con las fábricas del Tercer Mundo en mercados con una producción que cambia rápidamente a través del tiempo. La ciudad de Nueva York no es la única ubicación posible para estas empresas. Muchos distritos de Nueva Jersey han sufrido un rápido crecimiento en los *sweatshops* textiles y en el trabajo hogareño, a medida que la población hispana se ha extendido.[29]

Para otras empresas, la elección de una ubicación no es simplemente una cuestión de oferta de mano de obra barata. Muchas tiendas relacionadas con la producción personalizada, o que operan con subcontratos, están ligadas con la ciudad de Nueva York por alguna o por todas estas razones: 1) la demanda es local y generalmente específica de cada cliente; 2) la naturaleza del negocio requiere cierta proximidad a los servicios de diseño y a los especializados, y un rápido pasaje entre la terminación del diseño y la producción; 3)

[29] Véase New Jersey Dep't of Labor (1988), *Study of Industrial Homework*.

las empresas descansan sobre la adquisición de patrones asociados a un ambiente económico altamente dinámico, y 4) las empresas complacen los gustos específicos de las comunidades inmigrantes locales. Las empresas constreñidas por estos factores deben permanecer en Nueva York para poder tener una clientela, ya sea compuesta por hogares o por otras empresas. Sin embargo, permanecer en la ciudad de Nueva York podría significar, efectivamente, que esas empresas deban operar informalmente. El costo elevado de negociar en la ciudad, en especial el costo del terreno, puede forzar a los fabricantes especializados en pequeña escala a instalarse en espacios no establecidos para la fabricación.

Un cuarto patrón en el proceso de informalización está relacionado con la variedad de empleos. Muchos de los empleos de la economía informal son no calificados, por lo que no ofrecen oportunidades de entrenamiento e implican tareas repetitivas. Otros empleos demandan alta calificación o la adquisición de una habilidad. El crecimiento de la informalización en las industrias de la construcción y de los muebles ha requerido la actualización por parte de los trabajadores de esos sectores. No existe un nivel salarial típico de la economía informal. De cualquier modo, en general, los empleadores o quienes contratan parecen ahorrar, en comparación con lo que tendrían que pagar en el mercado formal para adquirir las mismas habilidades.

Informalización y comunidades pobres

Mis observaciones acerca de la ciudad de Nueva York sugieren dos cuestiones políticas concernientes al crecimiento de las economías informales en las comunidades de bajos ingresos de la ciudad.

En primer lugar, ¿cómo debería lidiar el gobierno con la creciente economía informal? El curso de acción más fácil a seguir es criminalizar todas las actividades económicas que evaden la regulación, imponiendo multas y cerrando las operaciones renegadas. La ciudad de Nueva York ha promulgado una política de este tipo.[30] Sus autoridades cerraron puestos de diarios y pequeños restau-

[30] La Tax and Finance Commission de la ciudad de Nueva York desarrolló e implementó esta política, con la meta de asegurar la obediencia de las leyes sobre impuestos de la ciudad de Nueva York castigando la evasión. Muchos de los objetivos fueron las operaciones informales. Véase (1982), *New York State's underground economy: untaxed and growing*, reporte, Comm. on Oversight, Analysis, and Investigation, N. Y. State Legislature; New York City Dep't. of Finance, *Unearthing the underground economy*, reporte (1986); Deborah Sontag (1993), "Unlicensed peddlers, unfetteres dreams", en *Times*, 14 de junio, y otros.

rantes en las comunidades de bajos ingresos. El resultado fue la desaparición de las pocas actividades económicas disponibles y la pérdida de los pocos espacios públicos anclados en estas comunidades. Desde una perspectiva económica, la criminalización no tiene sentido. En su lugar, las ciudades como ésta deben encontrar formulas políticas que ayuden a reducir la tensión entre esas nuevas condiciones económicas y un marco regulatorio enraizado en un período económico anterior. Tales fórmulas políticas podrán armonizar un rango de interacciones entre gobierno y economía. A manera de ilustración, la legislación sobre el establecimiento de zonas puede ser usada para dirigir la polarización en las capacidades de producción de ganancias, que se ha vuelto sistémica en las economías avanzadas. Estas leyes pueden dejar que las empresas de los sectores de bajos ingresos compitan por un espacio y otros insumos en un lugar como Manhattan. Así, la llamada zona industrial del lado oeste de Manhattan mantiene rentas bajas y le permite a una amplia variedad de servicios industriales localizarse en la ciudad, cerca de sus clientes.[31] Una rezonificación para obtener mayor espacio para las oficinas corporativas (un gran logro del gobierno de la ciudad de Nueva York en la década de 1980) tendería a forzar a muchas de estas empresas de servicios industriales a cerrar o a volverse informales parcial o totalmente.

Se podrían diseñar políticas como las de habilitar ciertas áreas específicamente para el uso del sector de bajos ingresos para inducir un "mejoramiento" en las actividades informales al incluir estas actividades dentro del marco regulatorio mientras se minimizan los costos para los *entrepeneurs*. Realizar un mejoramiento tiende a demandar una mayor flexibilidad en la implementación de códigos existentes y al conocimiento por parte del personal de la ciudad de que la obediencia puede requerir varias fases. Se aplicarían umbrales más bajos de obediencia a las regulaciones a nuevos negocios en pequeña escala en las comunidades de bajos ingresos, en lugar de aplicarse a negocios bien establecidos, que han tenido una oportunidad de recuperar sus costos de inversión. Para impulsar la obediencia, con regulaciones modificadas y prácticas de ejecución, el personal de la ciudad puede ofrecer asistencia técnica y financiera a las operaciones informales como parte del proceso de mejoría a largo plazo. Más allá de ligeras políticas de amoldamiento, se podría incluso prever una reestructuración más drástica de los marcos regulatorios, sobre la teoría de que los desarrollos actuales han vuelto obsoleto el antiguo marco.[32]

[31] Véase Columbia University (1986), *Program in Urban Planning, Development and Preservation in Manhattan's Chelsea* (presentado a Urban Planning Dep't, Columbia University).

[32] Véase Edgar S. Cahn (1994), "Reinventing poverty law", en 103 *Yale L. J.* 2133.

La segunda cuestión sugerida por mi estudio de la ciudad de Nueva York es: ¿por qué deberíamos molestarnos en mejorar y actualizar la economía informal en las comunidades de bajos ingresos?

La economía informal es una de las nuevas formas de crecimiento económico evidente en estas comunidades. Con la caída de la manufactura y el ascenso de las finanzas y los servicios especializados, el crecimiento económico se ha concentrado desproporcionadamente en los distritos de negocios centrales y en los complejos de oficinas suburbanos. El crecimiento económico, podríamos concluir, ha abandonado las comunidades de bajos ingresos. Necesitamos encontrar anclas para poder regenerar estas comunidades, para reconstituir las subeconomías vecinales. Esta tarea se vuelve particularmente importante, sin señal alguna de que los patrones corrientes de crecimiento económico encontrarán caminos para localizar un crecimiento en estas comunidades. Las economías informales tienden un puente entre los nuevos vecindarios de clase media y altos ingresos y los vecindarios de bajos ingresos, una división ampliada por la huida de la clase media de las ciudades. Además, la actividad económica informal lucha contra la propagación del crimen y la delincuencia nacidos de la desesperación y de la ausencia de opciones.

Debemos asegurar la energía económica representada por negocios en pequeña escala, y debemos actualizarlos. Esta mejoría, esta actualización, sólo puede suceder a través del apoyo del gobierno o de sociedades público-privadas. Mucho se ha dicho acerca de las zonas de empresas, las cuales dan incentivos a las empresas para trasladarse *dentro* de un vecindario. Yo propondría, en cambio, una concentración en las "zonas comunitarias" de bajos ingresos, lo que apoyaría a las empresas *que ya están operando* allí. La autorización de zonas comunitarias, propuesta por la administración actual, ha recorrido una gran parte de este camino. Destruir el incipiente minicomplejo de empresas vecinales representadas por la economía informal es, a mi criterio, un error, ya que estas empresas son unas de las pocas formas de crecimiento económico evidente en esas comunidades.

Conclusión

Las raíces de la informalización de varias actividades se encontrarán en las características aún preponderantes de la economía en general y de las grandes economías urbanas en particular. La caída de la clase media, el crecimiento de una clase profesional de alto ingreso y la expansión de la población de bajo ingreso, todo ésto ha tenido un impacto pronunciado sobre la estructura de

consumo. La organización del trabajo, por lo tanto, ha evolucionado para satisfacer la nueva demanda de consumo. Parte de la demanda de bienes y servicios que alimenta la expansión de la economía informal proviene de la economía tradicional y de la fragmentación de lo que alguna vez fueron los mercados de una clase media homogénea. Otra parte de esta demanda proviene de las necesidades internas de las comunidades de bajos ingresos, que cada vez son menos capaces de comprar bienes y servicios dentro de la economía tradicional.

Una segunda gran tendencia es la creciente desigualdad en la capacidad de producción de ganancias de los diferentes sectores. El predominio de las industrias generadoras de altas ganancias, por ejemplo, las finanzas y los servicios especializados, como el sector dominante en las economías urbanas más importantes ha elevado el precio del espacio comercial y de otros costos en los negocios de los distritos centrales de las grandes ciudades. Las pequeñas empresas de bajas ganancias a duras penas pueden competir por el espacio, aun cuando gozan en la ciudad de una demanda efectiva de sus productos o servicios. Una forma de reconciliación de estas condiciones contradictorias es volverse informal, es decir, usar espacios no establecidos para el comercio o la manufactura, tales como sótanos en áreas residenciales, o espacios que no se encuentran aptos según el mandato estatal de estándares de seguridad, salubridad y protección contra incendios.

La tercera gran tendencia se vincula con la organización del espacio en las grandes ciudades. Los sectores líderes de la economía tienden a concentrarse en los distritos centrales de la ciudad y en los complejos de oficinas suburbanos. Casi no existe un crecimiento económico en las comunidades de bajos ingresos. Esta distribución espacial desequilibrada del crecimiento es mucho más fuerte en la actualidad (como también lo ha sido en los últimos quince años) que en épocas anteriores. La aparición de economías vecinales semiformales ha sido una respuesta a esta falta de equilibrio.

Estas tendencias en el consumo, en las capacidades de producción de ganancias y en la organización espacial indican que la expansión de la economía informal en los Estados Unidos se basa, en parte, en condiciones que son esenciales de la fase contemporánea de una economía de mercado avanzada como la de los Estados Unidos. El acercamiento a la economía informal que los hacedores de políticas deben adoptar depende, al menos en parte, de si esta economía es atribuible primariamente a las características estructurales del capitalismo avanzado o si es una anomalía atribuible a la inmigración tercermundista. El simple hecho de criminalizar el trabajo informal puede ser efectivo si la economía informal es, en esencia, una anomalía. Pero si, como he sostenido, la informalización está incorporada en la estructura de nuestro actual sistema econó-

mico (manifiesta en especial en las grandes ciudades), entonces, la criminalización puede no ser la política más efectiva. La informalización surge como una serie de estrategias de flexibilidad y maximización empleadas por individuos, empresas, consumidores y productores en un contexto de desigualdad cada vez mayor en los ingresos y en las capacidades de producción de ganancias. Su expansión nos invita a concentrarnos en el hecho más amplio de un creciente grupo de problemas que existe en la relación entre las nuevas tendencias económicas y los viejos marcos regulatorios.

Parte IV

Fuera del espacio

8. Espacio electrónico y poder[1]

El espacio electrónico es fácilmente considerado como un evento puramente tecnológico y, en ese sentido, como independiente y neutral. Pero ésta es una lectura parcial. Argumentaré aquí que lo que es dejado afuera de esta lectura tecnológica es que el espacio electrónico es parte de dinámicas mayores que organizan a la sociedad. Ya sea en la geografía de su infraestructura o en la estructura del mismo ciberespacio, el espacio electrónico está inscripto, y de alguna manera moldeado, por el poder, la concentración y la oposición, tanto como por la apertura y la descentralización. De este modo, es por ahora bien conocido que las características particulares de Internet (o la Red) son en parte una función de la temprana cultura *hacker* de las computadoras, que diseñaron un *software* que fortaleció la apertura y la descentralización de la Red y que buscó hacerla universalmente accesible. También está claro que desde 1994, cuando los negocios "descubrieron" la Red, hemos estado viendo intentos por comercializarla a través del desarrollo de *software* que pueda capitalizar las propiedades de la Red a través de la imposición de derechos de autor –en otras palabras, lo opuesto de la temprana cultura *hacker*–.

En este sentido, me parece que necesitamos re-teorizar el espacio electrónico y separarlo analíticamente de las propiedades de Internet que han moldeado nuestro pensamiento sobre el espacio electrónico. Tendemos a pensar sobre este espacio como caracterizado por un poder distribuido, por la ausencia de jerarquías. Internet es probablemente el mejor conocido y más célebre de los espacios electrónicos. Sus atributos particulares han engendrado la noción de un poder distribuido: descentralización, apertura, posibilidad de expansión, sin jerarquías, sin centros, sin condiciones para el control autoritario o monopólico.

Sin embargo, las redes están haciendo posibles otras formas de poder. Los mercados financieros, que operan durante mucho tiempo a través de redes electrónicas privadas, son una buena instancia de una forma alternativa de poder. Las tres propiedades de las redes electrónicas: velocidad, simultaneidad e inter-

[1] Este capítulo apareció originalmente en *Journal of urban technology* (1997): vol. 4, núm. 1, 1-17.

conectividad han producido resultados notoriamente diferentes, en este caso, de aquellos de Internet. Estas propiedades han hecho posibles órdenes de magnitud y concentración que sobrepasan en mucho a cualquier cosa que hayamos visto alguna vez en los mercados financieros. La consecuencia ha sido que el mercado global de capital tiene ahora el poder de disciplinar a los gobiernos nacionales, como quedó en evidencia en la "crisis" mexicana de diciembre de 1994. Estamos viendo la formación de nuevas estructuras de poder en el espacio electrónico, tal vez más claramente en las redes privadas de las finanzas, pero también en otros casos.

La preocupación aquí es elaborar la proposición de que el espacio electrónico está incorporado y hacerlo a través del examen de lo que pienso como cibersegmentaciones. La atención aquí está puesta particularmente sobre el espacio electrónico y la digitalización de un componente creciente en la economía. Este enfoque provee de una particular serie de sendas analíticas hacia la noción más amplia de que el espacio electrónico está incorporado. Hay senderos basados en dominios de la práctica antes que en ideas sobre el espacio electrónico. Es el comienzo de un estudio de investigación y sólo presenta elementos de una nueva perspectiva teórica. Si este análisis puede ser usado por otros tipos de espacio electrónico y dominios de la práctica, es una cuestión que habrá que investigar.

Aquí examino tres modos en que esta incorporación del espacio electrónico puede ser capturada:

1. No hay empresa completamente virtualizada ni industria totalmente digitalizada. Los sectores económicos líderes que están altamente digitalizados requieren de sitios estratégicos con vastas concentraciones de infraestructura, el requisito de fuentes laborales, talento y edificios. Esto es válido para las finanzas pero también para las industrias multimediáticas, que usan procesos de producción digital y producen productos digitalizados.
2. Las crecientes desigualdades en la distribución de la infraestructura para el espacio electrónico, ya sean redes de computadoras privadas o la Red, en las condiciones para el acceso al espacio electrónico y, dentro del espacio electrónico, en las condiciones para el acceso a segmentos y características de elevado poder, están todas contribuyendo a nuevas geografías de centralidad tanto en el territorio como en el espacio electrónico.
3. La comercialización de redes públicas y las concentraciones jerárquicas de poder en las redes privadas están produciendo lo que pienso como cibersegmentaciones –manifestaciones de las dinámicas de desigualdad y poder–.

Después de un examen de estos tres temas, la sección final los incorpora en una discusión mayor sobre el espacio y el poder.

La topografía del espacio-e: ciudades globales y cadenas globales de valor

La nueva y vasta topografía económica que está siendo implementada a través del espacio electrónico es un momento, un fragmento, de una cadena económica aún más vasta que está en buena parte incorporada en los espacios no electrónicos. No hay empresa completamente virtualizada ni industria totalmente digitalizada. Hasta las industrias más avanzadas de la información, como las finanzas, están instaladas sólo en parte en el espacio electrónico. Y así también las industrias que producen productos digitales, como el diseño de *software*. La creciente digitalización de las actividades económicas no ha eliminado la necesidad de grandes negocios internacionales y centros financieros y todos los recursos materiales que ellos concentran, desde la infraestructura telemática de vanguardia hasta el talento intelectual (Sassen, 1994; Pillon y Querrien, 1995; Rotzer, 1995).

No obstante, la telemática y la globalización han emergido como fuerzas fundacionales reformando la organización del espacio económico. Los rangos de esta reforma van desde la virtualización espacial de un creciente número de actividades económicas hasta la reconfiguración de la geografía del entorno construido *para* la actividad económica. Ya sea en el espacio electrónico o en la geografía del entorno construido, esta reforma involucra cambios organizacionales y estructurales. La telemática maximiza la potencia para la dispersión geográfica y la globalización trae aparejada una lógica económica que maximiza las atracciones/rentabilidad de esa dispersión.

Un resultado de estas transformaciones ha sido captado en las imágenes de dispersión geográfica en escala global y la neutralización del lugar y la distancia a través de la telemática en un creciente número de actividades económicas. Y es precisamente la combinación de la dispersión espacial de numerosas actividades económicas *y* la integración telemática global lo que ha contribuido a un rol estratégico para las principales ciudades en la actual fase de la economía mundial.

Las ciudades son sitios de producción para las industrias de servicios líderes de nuestro tiempo, y contienen la infraestructura de actividades, empresas y empleos necesarios para hacer funcionar la avanzada economía corporativa (Castells, 1989; Chen, 1995; *Le Debat*, 1994; Friedman, 1995). Los servicios

especializados son por lo general entendidos en términos de producciones especializadas más que del proceso de producción involucrado. Centrarnos en el proceso de producción en estas industrias de servicios nos permite captar algunas de sus características de ubicación y examinar la proposición acerca de la existencia de una nueva dinámica para la aglomeración en los servicios corporativos avanzados, porque ellos funcionan como un complejo de producción, un complejo que sirve a las casas matrices, pero tiene características locacionales y de producción distintivas. Es este complejo de servicios a la producción, más que las centrales de las empresas en general, lo que se beneficia de, y muchas veces necesita, una ubicación en una ciudad.

Esta dinámica de la aglomeración opera en diferentes niveles de la jerarquía urbana, desde la global a la regional. En el nivel global, algunas ciudades concentran la infraestructura y los servicios que producen una capacidad para el control global. Esto último es esencial si la dispersión de la actividad económica –ya sean fábricas, oficinas o mercados financieros– ha de tener lugar bajo una continua concentración de propiedad y apropiación de las ganancias. Esta capacidad para el control global no puede simplemente ser subsumida bajo los aspectos estructurales de la globalización de la actividad económica. Debe ser producida. Es insuficiente afirmar, o dar por sentado, el formidable poder de las grandes corporaciones o la existencia de algún "sistema económico internacional".

Detrás de sus a veces largas historias como centros para el comercio y el sistema bancario mundiales, estas ciudades ahora funcionan como:

- puntos de comando en la organización de la economía mundial;
- ubicaciones y mercados clave para las industrias líderes de este período (finanzas y servicios especializados para empresas);
- sitios para la producción de innovaciones en estas industrias.

La continua y muchas veces creciente concentración y especialización de los servicios financieros y corporativos que funcionan en las principales ciudades en los países altamente desarrollados es, en gran parte, un desarrollo estratégico. Es precisamente a causa de la dispersión territorial facilitada por los avances en las telecomunicaciones que la aglomeración de las actividades centralizadas se ha expandido inmensamente.

Esto está bien ilustrado por el caso de las empresas líderes en el mundo en telecomunicaciones. La combinación de un alcance global de operaciones y la carencia de una red de comunicaciones sin fisuras en la escala global ha significado que se está volviendo más barato y fácil para las empresas multinacionales gestionar afuera sus redes de comunicaciones. Por ejemplo, J. P. Morgan, una

de las empresas de servicios financieros más grandes de los Estados Unidos, ha hecho un contrato con British Telecom (BT) de Norteamérica para que maneje sus redes terminales de ultramar. Y BT de Norteamérica ha hecho un contrato con Gillette para que maneje sus operaciones de telecomunicaciones en ciento ochenta países. AT&T provee las conexiones de red para General Electric en dieciséis países. Esta red de servicios en expansión ha aumentado significativamente la complejidad y la importancia de las funciones centrales en todas estas grandes empresas de telecomunicaciones.

Aquí tenemos, no una continuación de los viejos patrones de aglomeración, sino una nueva lógica para la aglomeración. La formación y la continuidad de un centro económico en el tipo de ciudades que llamo globales descansan en la intersección de dos procesos principales: 1) la creciente intensidad de servicios en la organización de todas las industrias y 2) la globalización de la actividad económica. La creciente intensidad de los servicios y la globalización descansan ambos sobre y son moldeados por las nuevas tecnologías de la información, y ambos han tenido y continuarán teniendo un gran impacto sobre el espacio urbano. La creciente intensidad de los servicios en la organización económica en general y las condiciones específicas bajo las cuales las tecnologías de la información están disponibles se combinan para hacer de las ciudades una vez más sitios de "producción" estratégicos, un rol que habían perdido cuando la manufactura masiva en gran escala se volvió el sector económico dominante. Es a través de este proceso de producción basado en la información que se constituye esa posición central. Sin embargo, una mayoría de empresas y de actividades económicas no habitan estos centros mayores; estos últimos son sitios estratégicos.

La posición central continúa siendo una propiedad clave del sistema económico, pero los correlatos espaciales de ella han sido profundamente alterados por las nuevas tecnologías y la globalización. Esto plantea el problema acerca de qué constituye la posición central hoy en un sistema económico donde 1) una parte de las transacciones ocurre a través de tecnologías que neutralizan la distancia y el emplazamiento, y lo hacen en una escala global, y 2) la ubicación central ha sido históricamente parte de ciertos tipos de entornos edificados y formas urbanas. La globalización económica y las nuevas tecnologías de la información no sólo han reconfigurado la centralidad y sus correlatos espaciales, sino que también crearon nuevos espacios *para* la centralidad. Estamos viendo la formación de un "centro" transterritorial constituido por vía de la telemática e intensas transacciones económicas. La más poderosa de estas nuevas geografías de la centralidad en el nivel interurbano vincula los mayores centros internacionales financieros y de negocios: Nueva York, Londres, Tokio, París, Francfort, Zurich, Amsterdam, Los Ángeles, Sydney y Hong Kong, entre otros.

Pero esta geografía ahora incluye ciudades como San Pablo y México D.F. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, particularmente a través de los mercados financieros, el comercio en servicios y la inversión, se ha incrementado notoriamente, y así lo han hecho los órdenes de magnitud involucrados.

Como economista política, interesada en la organización espacial de la economía y en los correlatos espaciales del poder económico, veo que centrarse en el lugar y la infraestructura en la nueva economía de la información global crea una apertura conceptual y práctica para las cuestiones acerca de la incorporación del espacio electrónico. Nos permite elaborar ese punto donde la materialidad del lugar/infraestructura intersecta con aquellas tecnologías y formas organizacionales que neutralizan el lugar y la materialidad. Y trae aparejada una elaboración del espacio electrónico, un espacio que no está simplemente definido por la transmisión de capacidades, pero que es donde están siendo constituidas nuevas estructuras para la actividad y el poder económicos.

Una nueva geografía de la centralidad

Estamos viendo una espacialización de la desigualdad evidente tanto en la geografía de la infraestructura de las comunicaciones como en las geografías emergentes en el espacio electrónico mismo. Las ciudades globales son hiperconcentraciones de infraestructura y de recursos concomitantes mientras que vastas áreas en regiones menos desarrolladas están pobremente abastecidas. Pero también dentro de las ciudades globales vemos una geografía de la centralidad y una de la marginalidad. Por ejemplo, la ciudad de Nueva York tiene la mayor concentración de edificios abastecidos por cables de fibra óptica en el mundo, pero están principalmente en el centro de la ciudad, mientras que Harlem, una comunidad afroamericana de bajos ingresos, a no más de dos millas al norte del centro de Manhattan, tiene sólo un edificio de esas características. Y la zona sur de Los Ángeles, el sitio de los levantamientos de 1993, no posee ninguno. Esto no *tiene* que ser así. (*Information*, 1995.)

Hay muchas instancias de esta nueva geografía de accesos desigual. La infraestructura requiere enormes cantidades de dinero. Por ejemplo, se estima que costará 120 billones de dólares en los próximos diez años simplemente actualizar las redes de comunicaciones de Europa Central y Oriental. La Unión Europea gastará 25 billones de dólares por año para desarrollar una infraestructura de telecomunicaciones de banda ancha. Los niveles de desarrollo económico a ser alcanzados por diferentes regiones y países, y sin duda, continentes enteros, dependen de los recursos públicos y privados disponibles y de la lógica que guía

este desarrollo. Esto es evidente aun con tecnologías muy básicas como el teléfono y el fax: en 1995, los países muy ricos tenían cincuenta líneas telefónicas por habitante; los países pobres, menos de diez. En los Estados Unidos, había 4,5 millones de máquinas de fax y en Japón, 4,3 millones; pero tan sólo 90 mil en Brasil, 30 mil tanto en Turquía como en Portugal y 40 mil en Grecia.

El enorme incremento en el comercio mundial en servicios y productos de comunicaciones ha ocurrido contra este trasfondo de agudas desigualdades en la infraestructura. En tanto la mayor parte del crecimiento ha sido disfrutado por los "poseedores" de tecnología, estas desigualdades se han profundizado. Por ejemplo, en 1990, el mercado de llamadas telefónicas internacionales fue de 50 billones de dólares, pero el de equipos y servicios de telecomunicaciones fue de 370 billones de dólares, y llegó a los 400 billones en 1992. Las demandas de los negocios se han vuelto cada vez más importantes que las demandas de los consumidores en algunos de estos sectores industriales.

Y también están los puntos más finos. El despliegue mundial de ISDN (*integrated services digital networks* [redes digitales de servicios integradas]) depende de la interoperabilidad y de una base de tecnología. Ambas condiciones restringen severamente dónde las ISDN estarán disponibles. Por ejemplo, incluso en Europa, donde hay una política común de comunicaciones que tiende a una armonización, el despliegue de ISDN varía enormemente: en 1992, Francia había alcanzado el 100%; en Grecia es prácticamente inexistente (García, 1995). Otra instancia es el establecimiento de una Red General Europea, proveyendo ocho canales de dos megabits por segundo cada uno para los comienzos de la década de 1990, pero sólo entre nodos en Francfort, París, Londres, Madrid y Roma –una geografía selecta–. La disponibilidad de circuitos arrendados de dos mbps en Europa es muy desigual –de 40 mil circuitos en Gran Bretaña a 17 en Irlanda–. El caso de tecnología de *frame relay* también es de interés aquí: muchas corporaciones transnacionales la usarían como tecnología de red, pero sólo está disponible en unas pocas ciudades principales (véase García, 1995; Graham y Simon, 1996).

El creciente valor económico y, por lo tanto, la rentabilidad de las comunicaciones están creando enormes presiones hacia la desregulación y la privatización. El hecho de que los usuarios de mayor nivel requieren comunicaciones de vanguardia crea además una presión por inmensos montos de capital y expertos de alto nivel. Esto ha significado que las compañías públicas de telecomunicaciones en todo el mundo se están encontrando entre la presión de privatizar que proviene del sector privado y la insuficiencia de fondos públicos para desarrollar sistemas avanzados –sistemas que bien pueden beneficiar enormemente a estos usuarios de primer nivel–. Hasta en países como Francia y Alemania, que

durante mucho tiempo sostuvieron sus preferencias por un control estatal, estamos viendo ahora una privatización parcial. Desarrollos similares están teniendo lugar en países tan diversos como Japón, Nueva Zelanda, Australia, Singapur, Indonesia y Malasia. La noción, particularmente en los países menos desarrollados, es que la privatización ayudará a la nación a tener acceso a capital extranjero y expertos necesarios para desarrollar la infraestructura nacional. De este modo, la Argentina, México, Venezuela, la India e incluso la República Popular China están considerando estas iniciativas.

También hay una tendencia hacia la privatización de las agencias internacionales. Esto está bien ilustrado por el caso de INMARSAT, una organización internacional resultante de un tratado, establecida en 1979 para proveer servicios de comunicaciones a los barcos, especialmente a aquellos de países pobres. Debido a que INMARSAT se expandió hacia actividades cada vez más lucrativas (servicios a medios, satélites portátiles y aerolíneas), han surgido presiones para privatizarla; esta agencia particular ha estado creciendo a un ritmo del 20% desde mediados de la década de 1980.

La desregulación y la privatización están facilitando la formación de megaempresas y alianzas globales. Además, los nuevos desarrollos tecnológicos están facilitando la convergencia entre telecomunicaciones, informática y TV, que llevan a la formación de un megasector multimediático. Esto es impulsado y hecho posible por una variedad de innovaciones y desarrollos técnicos: digitalización, fibra óptica, compresión, *software* para navegación, nuevas capacidades de las PC, redes como Internet y otras redes. Además, las corporaciones globales necesitan tecnologías de red mundiales sin fisuras, que puedan soportar aplicaciones como los intercambios electrónicos de datos, la manufactura integrada a la computación, bases de datos para el manejo de la información, video conferencias, etcétera. Esto requerirá enormes inversiones y apoyo de expertos y favorecerá a los actores globales. La globalización es una característica clave del nuevo sector multimadiático. Y todos los desarrollos señalan que esto sólo crecerá. Estos actores globales y la infraestructura y las tecnologías de avanzada a las que tendrán acceso sólo pueden incrementar la distancia entre los hogares y entre las empresas que "tienen" y los que "no tienen" tecnología.

Mientras tanto, las empresas líderes en telecomunicaciones se están posicionando para ser parte de este lucrativo mercado tercerizado para proveer redes de comunicaciones globales sin fisuras a las corporaciones multinacionales más grandes del mundo. Este mercado está estimado en 10 billones de dólares al año para las 500 empresas más importantes, y está creciendo rápidamente. AT&T ha establecido WorldPartners, un *one-step shopping* y *joint venture*, con el mayor proveedor internacional de Japón, KDD, y con Singapore Telecom. (Lo que en-

cuentro interesante y políticamente significativo, si bien es raramente notado, es que para proveer servicios de telecomunicaciones que neutralicen la distancia, las compañías de telecomunicaciones tienen que acceder a territorio concreto, porque la principal tecnología sigue siendo el cable de fibra óptica, que es también mero material. Aquí hay una posibilidad para que los gobiernos ejerzan su poder regulatorio, pero este punto está perdido en la creciente retórica de desmaterialización.)

Finalmente, una vez en el ciberespacio, los usuarios encontrarán también una desigual geografía de acceso. Aquellos que puedan pagarlo tendrán un servicio rápido, y aquellos que no, se encontrarán cada vez más en "vías muy lentas". Por ejemplo, Time Warner realizó un proyecto piloto en una comunidad mediana de los Estados Unidos para saber si los consumidores estarían dispuestos a pagar tarifas bastante elevadas por servicios rápidos; descubrieron que los clientes sí lo harían, es decir, que aquellos que pudieran pagarlo harían. La próxima sección examina algunos de estos temas.

Cibersegmentaciones emergentes

Una manera de comenzar a conceptualizar las posibles estructuras del espacio electrónico es especificar las formas emergentes de segmentación. Hoy hay por lo menos tres formas diferentes de cibersegmentación. Una es la comercialización del acceso, un tema familiar. La segunda es la emergencia de intermediarios para clasificar, elegir y evaluar información para los clientes que pagan. La tercera es la formación de redes corporativas "firewalled"* privatizadas en la Web.

En lo que respecta a la comercialización del acceso, lo que importa no son las formas habituales de los servicios pagos, sino lo que hay por delante. Las formas comerciales habituales de acceso están cambiando. Microsoft, después de haber retardado Internet, está ahora ofreciendo acceso libre a Internet y programas de buscadores. Y AT&T, la compañía telefónica más grande del mundo, anunció recientemente que ofrecerá acceso libre a Internet a sus clientes. Este acceso libre ofrecido por los gigantes de la industria es táctico. Hay ahora una enorme batalla entre los principales jugadores para obtener ventajas estratégicas en lo que continúa siendo un mercado bastante desconocido y no especificado. La estrategia de Microsoft en el pasado ha sido establecer el estándar,

* El término se utiliza por analogía con un programa de computación que evita que las personas entren sin autorización a un sistema informático [N. de la T.].

lo que hizo para los sistemas operativos. Hoy la cuestión es, una vez más, fijar los estándares, y hacerlo mediante la provisión de *software* gratuito, con el objeto de, finalmente, controlar el acceso y los estándares de búsqueda y poder estar así en condiciones de cobrar.

Veinte compañías europeas recientemente se unieron para formar la sección europea de un grupo de investigación de Internet. El grupo incluye las mayores empresas de telecomunicaciones y de informática tanto del sector público como del privado. Funcionará en el Instituto Nacional de Investigación Informática de Francia, INRIA. La rama europea del consorcio de la WWW trabajará con el consorcio de la Web de los Estados Unidos en temas globales como el comercio electrónico. También trabajará en el uso de lenguajes diferentes del inglés en la Web. El *establishment* del gobierno y de los negocios franceses muestra ahora un notable interés en la Web, cuando sólo dos años atrás había rechazado la totalidad de Internet como una versión del Minitel francés. INRIA se ha hecho cargo de parte de las investigaciones sobre la Web de CERN, la organización de investigación nuclear en la cual la Web fue creada por Tim Berners-Lee en 1989; él, ahora en el MIT, encabeza tanto la investigación estadounidense como la europea. Una de las preocupaciones del recientemente formado consorcio europeo es que las mejoras hechas por rivales como Netscape y Microsoft (ambos miembros del consorcio estadounidense) no creen partes separadas de Internet que sólo puedan ser leídas por el *software* de Netscape y Microsoft respectivamente.

No podemos subestimar la extensión de la búsqueda de formas para controlar, privatizar y comercializar Internet. De acuerdo con *Business Week*, las ganancias obtenidas de productos y servicios relacionados con Internet pasarán de 300 millones de dólares en 1995 a 10 billones de dólares estimados para el año 2000. Aproximadamente 4,2 billones de dólares serán gastados por clientes y negocios en concepto de cargos de acceso para estar en línea y por el tiempo pasado en ella. Tres alianzas globales importantes se han formado para proporcionar todo un rango de servicios a los clientes. Deutsche Telekom y France Telecom, los dos últimos operadores en Europa, juntos invertirán 4,2 billones de dólares en un tercer socio, Sprint, el tercer mayor operador de larga distancia en los Estados Unidos. El pronóstico es de 5 billones de dólares en ventas para el año 2000. La alianza, que se llamará Global One, ofrecerá a los clientes una única red global alcanzada a través de puntos individuales de contacto, con una tecnología de vanguardia y un rango de nuevos servicios. Se centrará en tres segmentos del mercado internacional de telecomunicaciones: servicios de voz, datos y video internacionales para clientes corporativos; servicios internacionales para clientes, como tarjetas de llamada; y transmisión internacional y soporte para otras empresas de transportes internacionales.

Mientras que el mecanismo para la comercialización puede no estar disponible actualmente, hay un enorme esfuerzo para inventar el sistema apropiado de facturación. Vale la pena recordar que, en los Estados Unidos, el sistema telefónico comenzó a fines de 1800 como una red de redes descentralizada, de varios propietarios: había redes telefónicas de granjeros, redes telefónicas de sociedades de ayuda mutua, etcétera. Esto continuó por décadas. Pero en 1934 fue aprobada el Acta de Comunicaciones, definiendo al sistema de comunicaciones como una "situación de monopolio natural" y otorgando el monopolio a AT&T. En el 60%, AT&T es una compañía de facturación: ha inventado e implementado sistemas de facturación. Y gran parte del esfuerzo actual apunta a las cuestiones de un sistema de facturación para el acceso y el uso de lo que ahora es un espacio electrónico público.

A lo ancho del mundo son básicamente las compañías pequeñas las que han ofrecido hasta ahora acceso a Internet. El número total de computadoras personales en el mundo ha sido estimado en 57 millones en 1995 y está proyectado que sean 100 millones para 1999. Las grandes compañías de telecomunicaciones y de computación están bien posicionadas para tener ventaja porque Internet viaja sobre el sostén de la fibra óptica de la que son propietarias las compañías de larga distancia. Éstas están desarrollando ahora servicios de Internet para negocios. Por ejemplo, la proporción de ingresos provenientes de los clientes de negocios ha estado aumentando para AT&T; más de la mitad de sus ganancias por servicios telefónicos procede hoy más de los negocios que de los consumidores.

Si las corporaciones llegan a tener el control de Internet, lo harán a través de sociedades estratégicas. Las estrategias de crecimiento y las alianzas globales no sólo están equipadas para proveer servicios de computación y llamadas telefónicas, sino también transmisión de datos, video conferencias, compras domésticas, televisión, noticias y entretenimientos. Las fusiones y las adquisiciones han aumentado notoriamente en las industrias de telecomunicaciones globales, a medida que las compañías están buscando la dimensión y la tecnología para competir en los mercados globales. En 1995, estas transacciones alcanzaron números récords con 2.913 acuerdos, un incremento del 57% sobre los 1.861 registrados en 1994. El valor total de estos acuerdos fue de 134 billones de dólares, un incremento del 47% sobre los 90,5 billones de 1994 (véase *Business Week*, varios artículos durante 1996). Hubo un rápido crecimiento de la actividad en todos los sectores durante 1995. Los mayores acuerdos fueron en el sector de telecomunicaciones, con el 98% de las transacciones por un valor de 20 billones de dólares. El sector más activo fue el de *software* y servicios, con 356 acuerdos valuados en 4,4 billones de dólares. En Europa vemos cada vez más la adquisición de empresas nacionales por parte de compañías extranjeras.

Las compañías con experiencia en Internet fueron objetivos preferidos, así como aquellas con experiencia en ISDN (la tecnología de transmisión de datos). Las empresas estadounidenses adquirieron once especialistas europeos en ISDN. Dos tercios de las veinte transacciones más importantes de Europa involucraron a un comprador extranjero.

La desregulación es el paso clave para la expansión en cobertura de servicios y la formación de alianzas globales. Pero los expertos están pronosticando que después de un período de aguda competencia global, unos pocos jugadores mayores monopolizarán el negocio. En los Estados Unidos, AT&T ya cuenta con la infraestructura por toda la nación y un sistema de facturación listos para proveer, y cobrar por, los servicios.

Intranets: ¿Hacia ciudadelas firewalled *en la Web?*

Tal vez uno de los nuevos desarrollos más significativos es el uso de la Web y de los *firewalls* por parte de empresas para organizar sus propias redes internas de computadoras. Más que usar costosos sistemas de computación que requieren de un equipo de expertos y empleados entrenados, las empresas pueden usar la Web para hacer lo que esos sistemas hacen por casi ningún costo y con un reducido equipo de expertos. Las empresas pueden ahorrar enormes cantidades de dinero usando la Web para sus propios propósitos corporativos internos.

¿Es esto una apropiación privada de un bien público? Me parece que aquí hay elementos definidos de ello, especialmente a la vista de los millones de dólares que las empresas pueden ahorrar. Las *firewalled* intranets ¿son las ciudadelas del espacio electrónico? La formación de intranets privadas en la Web es probablemente una de las instancias más perturbadoras de la cibersegmentación. Me gustaría dar algunos detalles de ello, puesto que es un desarrollo reciente pero que está creciendo muy rápidamente.

En 1995, los negocios descubrieron que la WWW era un gran medio para comunicarse con los clientes, socios e inversores. Tal vez uno de los primeros casos y de los más conocidos es el de Federal Express, el servicio de correo internacional. FedEx organizó primero un sitio en la Web en noviembre de 1994 para que los clientes pudieran rastrear sus envíos a lo ancho del mundo accediendo directamente a la base de datos de FedEx para su seguimiento. Fue un éxito enorme (y una gran diversión para aquellos con el tiempo suficiente para seguir sus paquetes). Alrededor de 12 mil clientes ingresaban diariamente, siguiendo su camino a través de las páginas web para rastrear su propio envío en lugar de tener un operador que lo hiciera por ellos. FedEx ahorró aproximada-

mente dos millones de dólares. FedEx organizó ahora también una intranet; actualmente tiene alrededor de 60 sitios web en el interior de la compañía.

Muchas compañías están usando la WWW para organizar redes internas protegidas por "firewalls". Más allá de usos muy elementales como la información sobre nuevos desarrollos y los directorios, que pueden ser actualizados fácilmente, estas intranets crean el acceso a varias bases de datos de la empresa y hacen que esto sea fácil de usar por cualquiera dentro de la empresa, sin importar en qué sistema informático, *software* o zona de tiempo residan estas bases de datos. Al emplear intranets, las compañías pueden ahora utilizar bases de datos que previamente fueron, de facto, de poca utilidad en la toma de decisiones. Estas intranets contrastan con sistemas como el Lotus Notes (la principal tecnología de red informática interna), que muchas veces tienen más complejidad que la necesaria, son bastante caros y requieren un equipo de expertos.

Las intranets privadas usan la infraestructura y los estándares de la Internet y de la WWW. Esto resulta barato y sorprendentemente eficiente en comparación con otros sistemas de comunicación interna. Estas intranets constituyen también amenazas para las compañías de *software* que producen sistemas de red, que están siendo reemplazados por el recurso más simple de uso de la Web. Los sistemas de comunicación interna de las compañías solían requerir una inmensa cantidad de códigos complejos y programas especializados (por ejemplo, Lotus Notes). La Web es más simple y más barata. SAP, un fabricante alemán de *software*, de 1,9 billones de dólares, alcanzó el tope de la industria con sus complicados programas para superar las diferencias entre sistemas de computación en una empresa. Ahora, la Web puede hacer bastante de esto más rápidamente y de modo mucho más barato. Tanto los programas de Lotus como los de SAP requieren el pago de programadores para adecuar y mantener estos sistemas. Además, el uso de la Web reduce los costos de entrenamiento. De acuerdo con los analistas de *Business Week*, el HTML (Hypertext Markup Language) estándar de la Web ha emergido como un medio de comunicaciones electrónico universal y sirve como una interfase para el usuario estándar con la cual se han familiarizado millones de usuarios de PC. Dado que el mismo tipo de programación puede ser usado en muy diferentes tipos de *hardware*, las corporaciones necesitarán menos programadores para escribir y mantener el *software*.

Debido a que los buscadores de la Web pueden usarse en cualquier tipo de computadora, la misma información electrónica puede ser vista por todos los empleados. Las intranets que usan la Web pueden incorporar todas las computadoras, *software* y bases de datos de una corporación a un sistema único que permite a todos los empleados encontrar información donde sea que esté en el sistema. Los fabricantes de computadoras y *software* han estado trabajando en

la producción de este tipo de característica, pero todavía no la han difundido. Ahora, las empresas han descubierto que la Web *es* esta propiedad.

Las intranets no sustituirán los complejos programas empresariales que han sido pulidos a lo largo de tantos años (por ejemplo, en finanzas); además, las preocupaciones por la seguridad y la confidencialidad pueden limitar el uso de las intranets, que en este momento son menos seguras que los programas convencionales. Pero se están desarrollando intranets más sofisticadas. Una compañía, Silicon Graphics, por ejemplo, comenzó usando la Web internamente al mismo tiempo que se había desarrollado Mosaic, el buscador original de la Web. En la actualidad, los 7.200 empleados de la compañía tienen acceso a 144 mil páginas web almacenadas en 800 sitios internos de la Web. Marcando simplemente hipervínculos, los empleados pueden examinar casi dos docenas de bases de datos colectivas. Esta propiedad de las intranets suena muy atractiva porque ofrece un acceso democrático a la información de la empresa. De todos modos, lo que es preocupante es la apropiación privada de un bien público para aumentar las ganancias de una empresa.

Este uso corporativo de la Red ha cambiado la industria del *software*. En los comienzos, los fabricantes de *software* se centraron en los buscadores de la Web y otros programas destinados a convertirla en un medio para los clientes. Ahora están cada vez más ocupados en la construcción de intranets para empresas que usan la Web. *Business Week* pronostica que las ventas de *software* para ser utilizado por los servidores de intranet saltará de menos de medio billón en 1995, a 4 billones de dólares en 1997. Para 1998, podría alcanzar los 8 billones, lo que es cuatro veces más que el negocio de los servidores de Internet. Estos números excluyen todos los paquetes de aplicaciones, herramientas de programación y otros requerimientos de las intranets. Todos los grandes productores de *software* (Netscape, Microsoft, Sun Microsystems, IBM, Oracle, Computer Associates) y casi todos los demás están produciendo y lanzando productos para intranets. No obstante, el *firewalling* de sitios en la Web continuará expandiéndose a una velocidad creciente.

Conclusión: espacio y poder

El espacio electrónico ha surgido no solamente como un medio para transmitir información, sino como un nuevo teatro fundamental para la acumulación del capital y las operaciones del capital global. Esto es una manera de decir que el espacio electrónico está incorporado a las dinámicas básicas que organizan la sociedad y, particularmente, la economía.

No hay duda de que la Internet es un espacio de poder distribuido que limita las posibilidades de un control autoritario y monopólico. Pero desde 1994 se ha vuelto evidente que es también un espacio para la competencia y la segmentación (véase Lovink, 1996; Nettime, varios años). Además, cuando se trata del tema más amplio del poder de las redes, la mayor parte de las redes informáticas son privadas. Esto implica que existe mucho poder de la Red que puede no tener necesariamente las propiedades/atributos de Internet. Sin duda, en gran parte es un poder concentrado que resulta en una jerarquía más que en una distribución del poder.

Internet y las redes informáticas privadas han coexistido por muchos años. Pero los recientes cambios tecnológicos hacen necesario reteorizar la Red y abordar la cuestión de múltiples espacios electrónicos más que tan solo la Red o el espacio electrónico público. Las tres cuestiones discutidas –las ciudades globales y las cadenas de valor, la centralidad y la cibersegmentación– pueden ser leídas como especificaciones empíricas de tres nuevas condiciones fundamentales:

- las crecientes digitalización y globalización de los sectores económicos líderes han contribuido además a la hiperconcentración de recursos, infraestructura y funciones centrales, con las ciudades globales como sitios estratégicos en la nueva red económica global;
- la creciente importancia económica del espacio electrónico ha fomentado alianzas globales y concentraciones masivas del capital y del poder corporativo;
- lo anterior ha contribuido a nuevas formas de segmentación en el espacio electrónico público y privado.

Estos desarrollos han hecho del espacio electrónico uno de los sitios para las operaciones del capital global y la formación de nuevas estructuras de poder.

Esto significa que, súbitamente, los dos mayores actores en el espacio electrónico –el sector corporativo y la sociedad civil–, que hasta hace poco tenían poco que ver entre sí en el espacio electrónico, están acercándose. En el pasado, los actores corporativos operaron ampliamente con redes informáticas privadas. Tan recientemente como en 1993, los negocios todavía no habían descubierto Internet de modo significativo; la World Wide Web –la porción multimedial de la Red, con todo su potencial para la comercialización– todavía no había sido inventada; y la digitalización de la industria del entretenimiento y de los servicios de negocios todavía no había estallado en la escena.

Éste es también el contexto dentro del cual debemos leer las tendencias recientes y crecientes hacia la desregulación y la privatización que han hecho

posible que la industria de las telecomunicaciones opere globalmente y en un número cada vez mayor de sectores económicos. Esto alteró profundamente el rol del gobierno en la industria y, como consecuencia, también incrementó la importancia de la sociedad civil como un sitio donde una multiplicidad de intereses públicos puede, intencionalmente o no, resistir la abrumadora influencia de los nuevos actores corporativos globales. La sociedad civil, desde los individuos hasta las organizaciones no gubernamentales, se ha empeñado en un uso muy enérgico del ciberespacio de arriba a abajo.

En la medida en que los sistemas de comunicaciones nacionales estén mayormente integrados a redes globales, los gobiernos nacionales tendrán menos control. Además, los gobiernos nacionales se sentirán obligados a ayudar a las empresas a evitar ser excluidas de la red electrónica global porque eso significaría ser excluidas de la red económica global –un sistema cada vez más electrónico–. Si el capital extranjero es necesario para desarrollar la infraestructura de telecomunicaciones en los países en desarrollo, los objetivos de estos inversores bien pueden regular y modelar el diseño de esta infraestructura. Esto es, por supuesto, una reminiscencia del desarrollo de los ferrocarriles en los imperios coloniales, que fueron claramente diseñados para facilitar el comercio imperial más que para promover la integración territorial interna de la colonia. Esta dependencia de los inversores extranjeros probablemente minimice también las preocupaciones por las aplicaciones públicas, desde el acceso público hasta los usos en educación y salud.

En la actualidad, hay pocas instituciones públicas en un nivel nacional o global que puedan enfrentar estas cuestiones. Es en el sector privado donde se encuentra esta capacidad, y allí sólo entre los participantes más importantes. Estamos en riesgo de ser gobernados por las corporaciones multinacionales, únicas responsables del mercado global. La mayor parte de las organizaciones gubernamentales, no lucrativas y supranacionales no están preparadas para entrar en la era digital. El sistema político, aun en los países más desarrollados, está operando en la era predigital.

La abrumadora influencia que han obtenido la mayoría de las empresas y los mercados globales desde 1994 en la producción, el diseño y el uso del espacio electrónico, junto al mermado rol de los gobiernos, ha creado un vacío político. Pero no debe ser así. (Véase, por ejemplo, Calabrese, próximamente.)

Porque el predominio de la digitalización es una nueva fuente de importantes transformaciones en la sociedad, necesitamos desarrollarla como una fuerza impulsora de un desarrollo sustentable y equitativo en el mundo. Debería ser una cuestión clave en los debates políticos sobre la sociedad, particularmente, la equidad y el desarrollo. No debemos permitir que los negocios y el mercado

moldeen el "desarrollo" y dominen el debate político. La parte positiva de la nueva tecnología, desde la participación hasta la telemedicina, no necesariamente quedará afuera de las dinámicas del mercado.

Además, estas tecnologías pueden ser desestabilizadoras aun en los sitios de poder concentrado. Las propiedades de las redes electrónicas han creado los elementos de una crisis de control dentro de las instituciones de la industria financiera misma. Hay una serie de instancias que ilustran esto: el derrumbe de la bolsa de valores en 1987, ocasionado por el comercio de programas, y el colapso de la Banca Barings, producido por un joven operador que movilizó enormes montos de capital en distintos mercados durante seis semanas.

Las redes electrónicas han producido condiciones que no pueden ser siempre controladas por aquellos que pretenden beneficiarse al máximo con estas nuevas capacidades electrónicas. Los mecanismos regulatorios existentes no siempre pueden lidiar con las propiedades de los mercados electrónicos. Precisamente porque están profundamente imbricadas en la telemática, las industrias avanzadas de la información también arrojan luz sobre cuestiones de control en la economía global que no sólo van más allá del Estado, sino también más allá de las nociones de sistemas de coordinación no centrados en el Estado, que prevalecen en la literatura sobre la gobernabilidad.

Finalmente, la Red, como un espacio de poder distribuido, puede prosperar aun contra una creciente comercialización. Pero debemos reinventar su representación como impermeable a la comercialización y universalmente accesible. Puede continuar siendo un espacio para prácticas democráticas de facto (no necesariamente autoconscientes). Pero será así parcialmente, como una forma de resistencia contra los extensos poderes de la economía y del poder jerárquico más que como el espacio de una libertad ilimitada que es parte de su representación actual. Ha habido suficientes cambios desde 1994 como para sugerir que la representación de Internet necesita ser sometida a un examen crítico. Tal vez las imágenes que necesitamos introducir en esta representación requieren abordar cada vez más la confrontación y la resistencia, más que simplemente el romance entre la libertad y la interconectividad. Además, uno de los rasgos más importantes de Internet es que la sociedad civil ha sido un usuario enérgico, pero esto también significa que la totalidad del rango de las fuerzas sociales lo usará, desde defensores del medio ambiente hasta fundamentalistas como la Coalición Cristiana en los Estados Unidos. Se vuelve un espacio democrático para puntos de vista e intereses opuestos y para muchas actividades criminales –algunas veces llamadas *blacknet*–.

Estamos en un momento particular de la historia del espacio electrónico, en el que poderosos actores corporativos y redes de alto rendimiento están

fortaleciendo el rol del espacio electrónico privado y alterando la estructura del espacio electrónico público. Pero también es un momento en que estamos viendo el surgimiento de una sociedad civil de amplia base –si bien, hasta ahora, una minoría demográfica– en el espacio electrónico. Esto instala el escenario de la competencia.

9. El Estado y la ciudad global: notas para una concepción de gobierno localmente concentrado

Este capítulo reexamina la proposición de una importancia declinante del Estado en la economía global. Sostengo que esta proposición ha sido alimentada por un exagerado énfasis en la hipermovilidad del capital y un fundamento conceptual que afirma una relación mutuamente exclusiva entre lo nacional y lo global. El capítulo muestra que: 1) el Estado mismo ha sido transformado por su participación en el diseño y la implementación de sistemas económicos globales; y 2) hasta las industrias más globales e hipermóviles, tales como las finanzas y los servicios corporativos avanzados, están finalmente encastrados en una red global de vínculos y sitios territoriales nacionales con grandes concentraciones de establecimientos materiales y de procesos de trabajo, muchos de ellos de características estratégicas para la operación del capital hipermóvil. Por este carácter estratégico y la densidad de los recursos y los vínculos que concentra, esta red global podría ser un espacio para la actividad regulatoria focalizada por un sistema interestatal que a su vez se ha internacionalizado. Pero requeriría una considerable innovación en el marco para la regulación y en los objetos de regulación.

La globalización ha transformado el sentido de, y los sitios para, el gobierno de las economías. Una de las propiedades clave de la fase actual en la larga historia de la economía mundial es el predominio de las tecnologías de la información, el asociado incremento en la movilidad y la liquidez del capital y la resultante declinación de la capacidad regulatoria de los Estados-nación sobre los sectores clave de sus economías. Esto queda bien ilustrado por el caso de las principales industrias de la información, las finanzas y los avanzados servicios corporativos, el centro de este ensayo. Esto tiende a tener una economía espacial que es transnacional y que está parcialmente incorporada en los espacios electrónicos que se hallan por encima de las jurisdicciones y límites convencionales. Sin embargo, esto es también una economía espacial que revela la necesidad de sitios estratégicos con vastas concentraciones de recursos e infraestructura, sitios que

están situados en territorios nacionales y que son mucho menos móviles que lo que sugieren muchos de los comentarios sobre la economía global. Esto señala posibilidades para el gobierno y un rol para los Estados nacionales que no está típicamente previsto en las proposiciones sobre la importancia declinante del Estado en la economía global.

Aquí quiero examinar el lado oculto de la globalización, con el objeto de mostrar que la línea dominante de teorización, con su énfasis en la hipermovilidad y en la liquidez del capital, es un enfoque parcial; además, es parcial de un modo que trae aparejadas importantes implicaciones para cuestiones de las capacidades regulatorias estatales y no estatales y, más generalmente, cuestiones de gobierno y de responsabilidad en una economía global. El foco organizador aquí es la economía espacial de las industrias de la información en un momento en que el desarrollo de la telemática maximiza el potencial para la dispersión y la movilidad geográficas. Intentaré mostrar cómo la economía espacial para los nuevos y principales procesos económicos transnacionales diverge de modo significativo de la dualidad global-nacional presupuesta en muchos análisis sobre la economía global. La racionalidad sustantiva para este examen es incrementar nuestra comprensión de las cuestiones de gobierno y de responsabilidad en la economía global.

Dos proposiciones organizan mi análisis (para descripciones más detalladas, véase Sassen, 1991; 1994; 1996). Una de ellas es que, en una gran medida, la economía global se materializa en procesos concretos situados en lugares específicos, y que esto se puede sostener también para las más avanzadas industrias de la información. Es necesario que distingamos entre la capacidad para la transmisión/comunicación global y las condiciones materiales que hacen esto posible.

La segunda proposición es que la dispersión espacial de la actividad económica posibilitada por la telemática contribuye a una expansión de las funciones centrales si esta dispersión tiene lugar bajo una continua concentración en el control, la propiedad y la apropiación de las ganancias que caracteriza al actual sistema económico. Más conceptualmente, podemos preguntar si un sistema económico con fuertes tendencias hacia esta concentración puede tener una economía espacial a la que le falten puntos de aglomeración física.

De estas dos proposiciones he derivado una serie de vías analíticas hacia cuestiones de lugar y producción y, con ello, hacia la restricción a un lugar de los procesos clave de la globalización económica. Recuperar esta restricción a un lugar ilumina ciertos aspectos acerca del rol del Estado en la actual economía de la información global, que son fácilmente dejados de lado en las discusiones sobre la hipermovilidad de la producción de información.

Pero precisamente porque están profundamente incorporadas a la telemática, las industrias avanzadas de la información también arrojan luz sobre las cuestiones del control en la economía global, que no sólo van más allá del Estado, sino también más allá de las nociones de sistemas de coordinación no concentrados en el Estado prevalecientes en la literatura sobre el gobierno. Hay cuestiones sobre el control que tienen que ver con los órdenes de magnitud que pueden ser alcanzados en los mercados financieros gracias a la velocidad en las transacciones posibilitadas por las nuevas tecnologías. Entre los mejores ejemplos están los mercados monetarios extranjeros: ellos operan básicamente en el espacio electrónico y han adquirido volúmenes que han dejado a los bancos centrales incapacitados de ejercer la influencia sobre los tipos de cambio que se espera que tengan. Aquí hay cuestiones de control que surgen a partir de las propiedades de las nuevas tecnologías de la información –notablemente, la inmensa velocidad de las transacciones– más que de la extensión de la economía más allá del Estado.

Capacidades regulatorias y economías espaciales: notas preliminares

Las formas corrientes del transnacionalismo económico tienen un número de características que importan para un examen de las cuestiones del gobierno. Dos son particularmente importantes (para una discusión más extensa, véase Sassen, 1996). Una de éstas es que muchos componentes clave de la globalización económica actualmente no fortalecen el sistema interestatal, en contraste con la situación durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Una segunda característica es que el Estado continúa siendo el último garante de los "derechos" del capital global, es decir, de la protección de los contratos y de los derechos de propiedad.

Sigue una breve discusión sobre ambas con el objeto de establecer un contexto para el siguiente análisis de las ciudades globales y el emergente sistema transnacional urbano como sitios potencialmente significativos para la implementación de mecanismos para el gobierno y la responsabilidad en la economía global.

La globalización y el sistema interestatal

Durante la Pax Americana, la internacionalización económica tuvo el efecto de fortalecer el sistema interestatal. Los principales sectores económicos, especialmente el manufacturero y el de extracción de materias primas, estuvieron sujetos a regímenes comerciales internacionales que contribuyeron a construir el

sistema interestatal. Los Estados individuales ajustaron sus políticas económicas nacionales para adecuarse a este tipo de sistema económico internacional, sin duda muchas veces presionados por el poder hegemónico de los Estados Unidos. (Si bien entonces ciertos sectores no se insertaron confortablemente en este régimen interestatal dominado por el comercio: a partir de ello, emergieron los euromercados y los paraísos fiscales *offshore* de la década de 1960).

El derrumbe del sistema de Bretton Woods produjo un vacío internacional de poder rápidamente ocupado por los mercados financieros globales y multinacionales. Esto ha alimentado la noción del declinante rol del Estado y el debate sobre sistemas de gobierno no concentrados en el Estado (Jessop, 1990; Rosenau, 1992; Young, 1989; Kooiman y van Vliet, 1993; Leftwich, 1994). De acuerdo con algunos (véase Panitch, 1996; Mittelman, 1996; Drache y Gertler, 1991), el neoliberalismo de la década de 1980 ha redefinido el rol de los Estados en las economías nacionales y en el sistema interestatal. Además, la estructura del Estado misma en los países desarrollados se ha apartado de aquellos organismos más claramente ligados a fuerzas sociales domésticas, como sucedió en los Estados Unidos durante la Pax Americana, y se ha acercado a aquellos más próximos al proceso transnacional de la formación de consenso.

El enfoque sobre las finanzas internacionales y los servicios corporativos pone en primer plano la medida en que las formas de la globalización económica evidentes en las dos últimas décadas no necesariamente tuvieron el efecto de fortalecer el sistema interestatal. Además, el predominio de las finanzas internacionales ha producido vacíos regulatorios que están más allá no sólo de los Estados, sino también del sistema interestatal. En este sentido, un análisis de estas industrias puede ayudar a traer a la luz las diferencias entre el rol del Estado en formas más tempranas de internacionalización y en la globalización actual de la actividad económica evidente en algunos (pero de ningún modo en todos) sectores de la economía.

Una manera de ilustrar esta debilitada articulación de la dinámica de crecimiento de los servicios financieros y corporativos con el Estado y el sistema interestatal es examinando lo que podemos pensar como la nueva dinámica de valorización, que forma parte del predominio de estas industrias –es decir, una nueva serie de criterios para valuar o poner precio a varias actividades y resultados económicos–. (Para más detalles, véase Sassen, 1994: caps. 4 y 6.) Estamos viendo la formación de un complejo económico, con propiedades que lo distinguen claramente de otros complejos económicos, en el que la articulación de su dinámica de valorización con las funciones económicas públicas del Estado es relativamente débil en comparación con la manufactura fordista, por ejemplo.

Garantía de los derechos globales del capital

Si bien el transnacionalismo y la desregulación han reducido el rol del Estado en el gobierno de los procesos económicos, el Estado permanece como el último garante de los derechos del capital, ya sea nacional o extranjero. Las empresas que operan transnacionalmente quieren asegurar las funciones tradicionalmente ejercidas por el Estado en el terreno nacional de la economía, básicamente la garantía de los derechos de propiedad y de los contratos. El Estado aquí puede ser concebido como representando una capacidad administrativa técnica que no puede ser replicada por el momento por ningún otro acuerdo institucional (Sassen, 1996); además, ésta es una capacidad sustentada por el poder militar.

Pero esta garantía de los derechos del capital es parte de un cierto tipo de Estado, de una cierta concepción de los derechos del capital y de un cierto tipo de régimen legal internacional: es mayormente el Estado de los países más desarrollados y más poderosos del mundo, las nociones occidentales de contrato y derechos de propiedad, y un nuevo régimen legal destinado a continuar la globalización económica.[1]

La desregulación ha sido ampliamente reconocida como un mecanismo crucial para facilitar la globalización de varios mercados e industrias porque reduce el rol del Estado. Pero la desregulación también puede ser vista como negociando, por un lado, el hecho de la globalización y, por el otro, la continua necesidad de garantías de los contratos y de derechos de propiedad, para lo cual el Estado permanece como el garante de última instancia (Panitch, 1996; Sassen, 1996; véase también Negri, 1995). La desregulación de las operaciones y mercados clave en la industria financiera puede ser vista como una negociación entre regímenes legales basados en la nación y la formación de consenso entre un creciente número de Estados sobre el favorecimiento de la economía mundial (Mittelman, 1996; Trubek y otros, 1993). En otras palabras, no es simplemente una cuestión de una economía espacial que se extiende más allá de un dominio nacional. También tiene que ver con la formación y la legitimación de

[1] Por ejemplo, Francia, que se encuentra entre los principales proveedores de servicios de información y de servicios de ingeniería industrial de Europa, y que posee una fuerte, aunque no sobresaliente, posición en los servicios financieros y de seguros, se ha encontrado en una creciente desventaja en cuanto a los servicios legales y contables. Las empresas legales francesas padecen una desventaja particular, ya que la ley anglosajona domina las transacciones internacionales. Aquellas empresas extranjeras que poseen oficinas en París dominan la provisión de servicios brindados a las necesidades legales de las empresas que operan internacionalmente, tanto de las empresas francesas como de las extranjeras que operan fuera de Francia.

regímenes legales transnacionales que son operativos en territorios nacionales. Los campos legales nacionales se están volviendo más internacionalizados en algunas de las principales economías desarrolladas y los regímenes legales transnacionales se vuelven más importantes y comienzan a penetrar los campos nacionales hasta ahora cerrados (por ejemplo, Trubek *et al.*, 1993; Aman, 1995).[2] El Estado continúa jugando un rol crucial en la producción de la legalidad en torno a las nuevas formas de actividad económica.[3]

Los procesos económicos transnacionales inevitablemente interactúan con sistemas para el gobierno de las economías nacionales. Hay pocas industrias donde la desregulación y la transnacionalización han sido tan importantes para el crecimiento como en las finanzas internacionales y los servicios corporativos avanzados. Lo que deja en claro la desregulación en las finanzas es que ha tenido el efecto de desnacionalizar, en parte, el territorio nacional: por ejemplo, las International Banking Facilities en los Estados Unidos pueden ser vistas como una instancia de este tipo. Pero otra instancia más familiar se puede encontrar en varias formas a través de las cuales la producción manufacturera ha sido internacionalizada: por ejemplo, las zonas de procesamiento de exportaciones, que caen bajo regímenes especiales que reducen las obligaciones de las empresas para con el Estado, básicamente en cuanto a impuestos y legislación laboral (véase, por ejemplo, Bonacich *et al.*, 1994; Gereffi, 1996; Morales, 1994; Mittelman, 1996). En tanto los procesos globales se materializan en lugares concretos, continúan operando bajo paraguas regulatorios soberanos, pero lo hacen así bajo nuevos regímenes transnacionales emergentes y, frecuentemente, bajo circunstancias de una desnacionalización del territorio nacional.

[2] La hegemonía de los conceptos neoliberales de las relaciones económicas, con su fuerte énfasis en los mercados, la desregulación y el libre comercio internacional, ha influido la política en la década de 1980 en los Estados Unidos y en Gran Bretaña y actualmente lo está haciendo de manera creciente en Europa continental. Esto ha contribuido a la formación de regímenes legales transnacionales que se centran en los conceptos económicos occidentales. A través del FMI y del BIRD, como también a través del GATT, esta visión se ha esparcido al mundo en desarrollo. Una cuestión que está emergiendo significativamente en vista de la dispersión de estos conceptos es el examen crítico de las premisas filosóficas acerca de los derechos de autor y la propiedad, los cuales definen el escenario legal occidental (por ejemplo, Coombe, 1993). De manera similar, la ley angloamericana domina cada vez más en el arbitraje comercial internacional, una institución basada en las tradiciones continentales de jurisprudencia, en especial la francesa y la suiza (Dezalay y Garth, 1995).

[3] Muchos de estos cambios, por supuesto, requieren de la acción explícita del gobierno. El estudio de Pastor (*Congress and the politics of U.S. foreign economic policy, 1929-1976*) en los Estados Unidos acerca del arduo camino legislativo necesario para impulsar al país hacia inversiones extranjeras es un buen ejemplo.

Es a través de la formación de estos regímenes transnacionales y de la desnacionalización del territorio nacional que el Estado garantiza un rango mucho mayor de derechos del capital nacional y extranjero. Estos derechos son muchas veces agregados a aquéllos garantizados por regímenes estrictamente nacionales. En este sentido, la desregulación y otras políticas que promueven la globalización económica no pueden ser simplemente consideradas como una instancia de una importancia declinante del Estado. La desregulación es un vehículo a través del cual un creciente número de Estados están promoviendo la globalización económica y garantizando los derechos del capital global, un ingrediente esencial de aquélla. La desregulación y otras políticas emparentadas constituyen los elementos de un nuevo régimen legal dependiente del consenso entre los Estados para promover la globalización.

Elementos para nuevos marcos políticos

Un enfoque sobre la economía espacial de las industrias de la información elabora y especifica el sentido de la desregulación en la medida en que componentes importantes de estas industrias están encastrados en sitios particulares dentro de territorios nacionales y otros están ubicados en espacios electrónicos que escapan a todas las jurisdicciones o fronteras convencionales.

Para ayudar a situar mi tema particular en el debate más amplio sobre el gobierno, permítanme citar uno de los argumentos de trabajo que organizan el proyecto mayor en el cual está basado este breve ensayo: el enfoque sobre las industrias de la información líderes en una unidad estratégica subnacional tal como la ciudad global ilumina dos condiciones que están en extremos opuestos del desafío de gobernar planteado por la globalización y que no están captadas en la dualidad más convencional de lo nacional-global. Estas dos condiciones contrastantes son la restricción a un lugar y la virtualización del espacio económico. (Véase, también, capítulo 8.)

Con respecto a la primera, el enfoque en las industrias de la información líderes en las ciudades globales introduce en la discusión del gobierno la posibilidad de la capacidad para la regulación derivada de la concentración de recursos significativos, incluyendo el capital fijo, en lugares estratégicos, recursos que son esenciales para la participación en la economía global. La considerable restricción a un lugar en muchos de estos recursos contrasta con la hipermovilidad de los resultados de la información. La capacidad regulatoria del Estado se ubica con respecto a los resultados de la hipermovilidad en una relación diferente de aquélla con respecto a la infraestructura de los servicios públicos, desde el cable de fibra óptica que sirve a edificios de oficinas hasta las fuerzas de trabajo especializadas, presentes en las ciudades globales.

En el otro extremo, el hecho de que muchas de estas industrias operen parcialmente en espacios electrónicos genera cuestiones de control que derivan de las propiedades clave de las nuevas tecnologías de la información, básicamente los órdenes de magnitud en los volúmenes comerciales que son posibles gracias a la velocidad y al hecho de que el espacio electrónico no está atado a jurisdicciones convencionales. Aquí ya no es simplemente una cuestión de capacidad del Estado para gobernar estos procesos, sino también de la capacidad para hacerlo en la parte del sector privado, es decir, de los principales actores involucrados en la planificación y la operación en estos mercados electrónicos. Ejemplos elementales y bien conocidos de este tema del control son las caídas de los mercados accionarios atribuidas al comercio de programas electrónicos y a decisiones de inversión o desinversión en una moneda o en un mercado emergente implementadas globalmente, que se asemejan a una especie de estampida mundial, facilitadas por el hecho de la integración global y la ejecución instantánea mundial. La crisis mexicana y sus consecuencias son un ejemplo de esto; también lo es la caída de la Banca Barings en Gran Bretaña.

Los temas específicos planteados por estas dos variables, es decir, la restricción a un lugar y la velocidad/virtualización, son relativamente distintivos de aquellos típicamente planteados en el contexto de la dualidad nacional-global. Como argumenté en la Introducción –y volveré a repetir–, el enfoque sobre esta dualidad lleva a proposiciones más bien frontales sobre la importancia declinante del Estado frente a los actores económicos globales. Esto es, en parte, un resultado de la tendencia abarcadora en los análisis económicos de la globalización y las industrias de la información para enfatizar ciertos aspectos: los productos de la industria más que los procesos de producción involucrados, la capacidad para las transmisiones instantáneas alrededor del mundo más que la infraestructura necesaria para esta capacidad, la incapacidad del Estado para regular aquellos productos y esa capacidad en la medida en que se extienden más allá del Estado-nación. Y todo esto es en sí mismo relativamente correcto; pero es una reseña parcial de las implicaciones de la globalización para el gobierno.

Un enfoque sobre las propiedades clave de las nuevas tecnologías, tales como la velocidad, y sus implicaciones para las cuestiones de gobierno ilumina la medida en que podemos estar confrontando una completa nueva configuración, que no puede ser explicada con las interpretaciones que dominan gran parte del pensamiento sobre el gobierno en una economía global. No es tan sólo una cuestión de coordinación y orden en una economía espacial que trasciende a un Estado individual, sino una nueva variable cualitativa: tecnologías que producen resultados que el aparato existente, tanto privado como gubernamental, no puede manejar porque son procesos encastrados en una velocidad que ha

convertido en obsoletos los mecanismos corrientes para la gestión y el control. Es imposible analizar esta cuestión aquí a fondo (para un análisis más detallado, véase Sassen, 1996; véase también el capítulo 8 de este libro).

El enfoque sobre el lugar y, particularmente, sobre la clase de lugar que llamo ciudades globales, por otro lado, pone en primer plano el hecho de que muchos de los recursos necesarios para las actividades económicas globales no son hipermóviles y podrían, en principio, ser puestos bajo una regulación efectiva. Pero esto sería un tipo de regulación enfocada no sólo en los resultados de las industrias de la información –que son, de hecho, hipermóviles y circulan en espacios electrónicos–, sino en el material y la infraestructura socioeconómica. Es esencial a esta proposición la comprensión de la medida en que los componentes clave de las industrias de la información líderes están restringidos a un lugar y, recíprocamente, la medida en que los componentes clave de lo que llamamos la economía global realmente se materializan en los lugares.

Reenfocar la regulación hacia las infraestructuras y los complejos de producción en el contexto de la globalización contribuye a un análisis de las capacidades reguladoras de los Estados que diverge de modo significativo de los análisis centrados en los resultados producidos por la hipermovilidad y en las telecomunicaciones globales. Una pieza crucial de tal análisis es el examen detallado de la importancia del lugar y la restricción a un lugar en los procesos económicos globales. Éste es el tema en lo que resta de este trabajo.

Lugar y complejo de producción en la economía global

El análisis de la economía espacial desarrollado aquí está centrado en la noción de que no podemos tomar la existencia de un sistema económico global como dada, sino que más bien necesitamos examinar los modos particulares en que las condiciones para la globalización económica han sido producidas. Esto nos lleva a examinar no sólo las capacidades de comunicación y el poder de las multinacionales, sino también el reverso de la economía global.

Las capacidades para la operación global, la coordinación y el control contenidas en las nuevas tecnologías de la información y en el poder de las multinacionales deben ser producidas. Al centrarnos en la producción de estas capacidades, agregamos una dimensión descuidada al tema familiar del poder de las grandes corporaciones y las nuevas tecnologías. El énfasis se desplaza a la *práctica* del control global: el trabajo de producir y reproducir la organización y la gestión de un sistema de producción global y un mercado global para las finanzas, ambos bajo condiciones de concentración económica.

Veo los servicios a la producción, y, más específicamente, las finanzas y los servicios corporativos avanzados, como industrias que producen las *commodities* de organización necesarias para la implementación y la gestión de sistemas económicos globales (Sassen, 1991: caps. 2-5).[4] A lo largo de los últimos años, hemos visto el desarrollo de una rica literatura sobre los servicios a la producción, incluyendo las principales industrias de la información, tales como las finanzas internacionales y los servicios corporativos avanzados (por ejemplo, Daniels, 1985; Delaunay y Gadrey, 1987; Noyelle y Dutka, 1988; Daniels y Moulaert, 1991). Con una pocas excepciones (por ejemplo, Castells, 1989; Sassen, 1991; Knox y Taylor, 1995; Drennan, 1992; Mitchelson y Wheeler, 1994; Fainstein, 1994; Stimson, 1993; Corbridge *et al.*, 1994), la literatura sobre los servicios a la producción y las ciudades no ha estado necesariamente interesada por la operación de la economía global como tal ni se la ha visto como parte de la literatura sobre la globalización.[5]

Introducir la investigación sobre servicios a la producción en nuestro análisis de la economía global nos ayuda a explorar cómo las categorías de lugar y de proceso de producción están involucradas en la globalización económica. Éstas son dos categorías que pueden ser fácilmente pasadas por alto en los análisis de la hipermovilidad del capital y del poder de las multinacionales. Desarrollar categorías tales como lugar y proceso de producción no niega la centralización de la hipermovilidad y del poder. Esto añade otras dimensiones y, al hacerlo, se intersecta con el rol regulatorio del Estado de un modo distintivo y que se desvía de gran parte de la economía política internacional.

Los servicios especializados están usualmente definidos en términos de resultados productivos especializados más que de los procesos de producción involucrados. Un enfoque sobre el proceso de producción de estas industrias de servicios nos permite: 1) captar algunas de sus características de ubicación y 2) examinar la pro-

[4] Los servicios a la producción son producciones intermedias, es decir, servicios comprados por las empresas. Éstos cubren cuestiones financieras, legales y de gestión en general, la innovación, el desarrollo, el diseño, la administración, el personal, la tecnología de producción, el mantenimiento, el transporte, las comunicaciones, la distribución mayorista, la publicidad, los servicios de limpieza de las empresas, la seguridad y el almacenamiento. Los componentes centrales de la categoría de servicios a la producción son una serie de industrias con mercados mixtos de negocios y de consumo. Éstos son los seguros, las actividades bancarias, los servicios financieros, los bienes raíces, los servicios legales, los contables y las asociaciones profesionales.

[5] Existe, sin embargo, una literatura, en rápido crecimiento, acerca del impacto de la globalización sobre las ciudades, lo que de varias maneras incorpora exámenes de los servicios a la producción, incluyendo, además de aquellos detallados más arriba, a Friedmann, 1986; Fainstein *et al.*, 1993; Hitz *et al.*, 1995; Von Petz y Schmals, 1992; Machimura, 1992; Frost y Spence, 1992; Rodríguez y Feagin, 1986; Knox y Taylor, 1995; Levine, 1993; *Le Debat*, 1994.

posición de que hay una nueva dinámica para la aglomeración en los servicios corporativos avanzados debido a su función como un complejo de producción, un complejo que sirve a las centrales corporativas pero que tiene características distintivas en cuanto a la ubicación y la producción. Son estos complejos de servicios a la producción más que las centrales de las empresas, en general, los que se benefician y, a menudo, necesitan una ubicación en la ciudad. Vemos esta dinámica para la aglomeración operando en diferentes niveles de la jerarquía urbana, desde la global a la regional. Algunas ciudades concentran la infraestructura y los servicios que producen una capacidad para el control y el servicio global.

En resumen, con el potencial para la capacidad para el control global ciertas ciudades se están convirtiendo en puntos nodales en un vasto sistema de comunicaciones y mercado. Los avances en electrónica y telecomunicaciones han transformado geográficamente a ciudades distantes en centros para la comunicación global y la gestión a larga distancia. Pero el control centralizado y la gestión sobre una serie geográficamente dispersa de plantas, oficinas y venta de servicios no resulta inevitablemente en un "sistema mundial". Requiere el desarrollo de un vasto rango de servicios altamente especializados y de gestión y control de máximo nivel.

Las próximas tres secciones desarrollan estos temas con detalle.

Globalización e intensidad del servicio

La globalización de la actividad económica ha elevado la escala y la complejidad de las transacciones; por ello, ha alimentado la demanda de funciones de máximo nivel de las centrales multinacionales y de los servicios corporativos avanzados. Esta demanda de servicios especializados está además alimentada por un proceso secundario importante: la creciente intensidad de servicios en la organización de todas las industrias (Sassen, 1991: cap. 5; 1994: cap. 4). Esto ha contribuido a un crecimiento masivo en la demanda de servicios por parte de las empresas en todas las industrias, desde la minería y las manufacturas hasta las finanzas y los servicios al consumidor. A esto debemos añadir la creciente demanda, por parte de las empresas, de servicios no especializados, básicamente de servicios industriales.

Dos de las variables clave que vuelven estos procesos relevantes para las ciudades y para el argumento de este trabajo son: 1) el rápido crecimiento en los últimos quince años de la proporción de servicios que las empresas compran en lugar de producirlos y 2) la existencia de economías de aglomeración en la producción de servicios especializados. Si las empresas hubieran seguido produciendo la mayoría de sus servicios en casa como solía ser el caso, particular-

mente con las empresas verticalmente integradas, las ciudades podrían haber sido sitios de producción de servicios menos significativos. Las actividades de servicios se habrían trasladado fuera de las ciudades como parte de las mudanzas por parte de las grandes empresas, de las cuales ellas eran tan sólo un componente; podría haber habido mucha más dispersión geográfica de los empleos de servicios especializados que la que hay ahora, si bien estos empleos, por supuesto, podrían haber estado incluidos en la clasificación industrial de las empresas más importantes, que no eran necesariamente empresas de servicios.

Discutiré estas dos variables a continuación.

La creciente demanda de servicios corporativos

El incremento en la proporción de servicios comprados puede ser vista en las figuras de crecimiento en empleos de servicios a la producción, en los números de empresas de servicios a la producción y, quizás más agudamente, en las cifras de las tablas nacionales de input-output para los Estados Unidos. Las cifras sobre empleo y los números de empresas de servicios a la producción se han vuelto ahora familiares y han sido publicadas ampliamente. Sin embargo esto no puede decirse sobre las cifras de las tablas nacionales de input-output; analicé estas cifras a lo largo de varios años y para varias industrias dentro de los principales sectores y encontré una clara tendencia al crecimiento en el valor de los insumos de servicios comprados para las industrias examinadas.[6]

El fuerte crecimiento en el uso de servicios a la producción ha sido alimentado por una variedad de procesos.[7] Entre éstos está la dispersión territorial, ya

[6] A través de un análisis input-output entre los años 1972-1987, hemos examinado el uso de *commodities* basadas en los servicios en once industrias de cuatro dígitos SIC (Standard Industrial Classification), desde el comercio al por mayor hasta la minería. Las industrias basadas en servicios examinadas como insumos intermedios de *commodities*, hasta el código de cuatro dígitos SIC, incluyeron, entre otras, a los servicios financieros, de seguros y de negocios. Para simplificar, las siguientes cifras cubren sólo el período 1972-1982, porque luego de esta fecha la comparación se vuelve demasiado complicada para ser descrita en una nota al pie de la página. De todas las combinaciones de industrias estudiadas, el nivel de insumos de servicios proveniente de la industria financiera fue el más importante, triplicándose entre 1972 y 1982, en los bancos, los seguros y el comercio al por mayor. Donde el uso de los servicios de negocios aumentó más marcadamente fue en los siguientes grupos de industrias: vehículos automotores y equipamiento, compañías de seguros, comercio al por mayor y operaciones bancarias. El uso de los servicios de negocios en estas últimas se triplicó y más desde 1972 a 1982. (Para una descripción completa, véase Sassen y Orlow, 1995.)

[7] Para un debate sobre la literatura y las tendencias más amplias que descansan detrás de la posibilidad de la formación de un sector independiente de servicios a la producción, véase Sassen, 1991: cap. 5.

sea en un nivel regional, nacional o global, de empresas multi-*establishment*. Las empresas que operan muchas plantas, oficinas y servicios de venta deben coordinar planificación, administración interna y distribución, *marketing* y otras actividades propias de sus centrales. Formalmente, el desarrollo de la corporación moderna y su participación masiva en los mercados del mundo y los países extranjeros han hecho cada vez más importantes y complejos la planificación, la administración interna, el desarrollo del producto y la investigación. La diversificación de las líneas de productos, las fusiones y la transnacionalización de las actividades económicas requieren todas servicios altamente especializados.

En todas las empresas, ya sea que operen global o regionalmente, el incremento de los litigios, la creciente importancia de los seguros, la publicidad y el financiamiento externo han contribuido a la creciente necesidad de servicios especializados. Además, a medida que las grandes corporaciones se mueven hacia la producción y la venta de servicios al consumidor final, una amplia gama de actividades, previamente desarrolladas por empresas de servicios al consumidor independientes, son desplazadas hacia las centrales de los nuevos propietarios corporativos. Las cadenas de moteles, ventas de comida, tiendas de flores, regionales, nacionales o globales, requieren vastas estructuras administrativas y de servicios centralizadas. A cambio, la complejidad de éstas generará una demanda de servicios corporativos especializados comprados por empresas especializadas, algo mucho menos probable en la pequeña empresa de servicios al consumidor de propiedad independiente. Un patrón paralelo de expansión de las operaciones de planificación y control centrales de alto nivel ocurre en los gobiernos, debido en parte por los desarrollos técnicos que hacen esto posible y, en parte, por la creciente complejidad de las tareas regulatorias y administrativas. Todas estas tendencias han alimentado el crecimiento de servicios a la producción en ciudades grandes y pequeñas.

Un breve examen de la dispersión territorial producida por las operaciones transnacionales de las grandes empresas puede servir para ilustrar algunos de los puntos aquí planteados. Por ejemplo, los números de trabajadores empleados en el extranjero por las cien mayores corporaciones transnacionales no financieras del mundo son más bien grandes. (Para cifras detalladas en esto y en los siguientes ítems, véase UNCTC, 1993; Sassen, 1994: cap. 4.) Así, aproximadamente la mitad de la fuerza de trabajo de Exxon e IBM y aproximadamente la tercera parte de la de Ford Motors y la totalidad de la de GM son empleadas fuera de los Estados Unidos. Sabemos, por otra parte, que las grandes transnacionales tienen números de afiliados muy altos. Así, en 1990, las empresas alemanas tenían más de 19 mil afiliados en países extranjeros, de 14 mil en 1984; y los Estados Unidos tenían casi 19 mil. Finalmente, sabemos que las transna-

cionales *top* tienen una participación muy elevada en las operaciones extranjeras: las diez mayores corporaciones transnacionales en el mundo tenían el 61% del total de sus ventas en el exterior. El promedio para las cien mayores corporaciones era casi del 50%.

Lo que estas cifras muestran es una vasta operación dispersa a través de una multiplicidad de ubicaciones. Esto genera una gran demanda de servicios a la producción, desde la contaduría internacional hasta la publicidad. Operaciones tan vastas como éstas alimentaron la expansión de las funciones de gestión central, coordinación, control y servicios. Algunas de estas funciones son desarrolladas en las casas matrices, algunas son compradas o contratadas, alimentando, con ello, el crecimiento del complejo de servicios a la producción.

La formación de un nuevo complejo de producción

Como en el caso de la segunda variable, las economías de aglomeración, el tema aquí es por qué no ha habido una mayor dispersión de las empresas de servicios especializados, particularmente a partir de que son los más avanzados e intensivos usuarios de telecomunicaciones y, por lo tanto, supuestamente se pueden instalar en cualquier lugar. Con el objeto de entender por qué una proporción tan grande de estas empresas está concentrada en las ciudades y, con frecuencia, en densas concentraciones espaciales que recuerdan los distritos industriales, necesitamos centrarnos en el proceso de producción actual en estos servicios.

La evidencia de patrones de ubicación de las industrias de la información líderes muestra una fuerte concentración económica en las grandes ciudades. Por ejemplo, la ciudad de Nueva York es responsable por el 35% de los ingresos en servicios a la producción, en comparación con un poco más del 3% de la población nacional, y entre un cuarto y un quinto de todas las exportaciones de servicios a la producción en los Estados Unidos, lo que totaliza alrededor de 40 billones de dólares anuales (Drennan, 1992). Londres aporta el 40% de las exportaciones de servicios a la producción de Gran Bretaña, y París el 40% del total del empleo de servicios a la producción de Francia y más del 80% de los servicios corporativos avanzados (Cordier, 1992; *Le Debat*, 1994). Hay muchos otros ejemplos similares.

De acuerdo con las concepciones estándares sobre las industrias de la información, el rápido crecimiento y la desproporcionada concentración de los servicios a la producción en las principales ciudades no deberían haber ocurrido. Dado que muchos de estos servicios están profundamente imbricados con las más avanzadas tecnologías de la información, se hubiera podido esperar que los

servicios a la producción tuvieran otras opciones en cuanto a la ubicación, que evitasen los elevados costos y las congestiones típicos de las grandes ciudades. Mi argumento es que, con el objeto de que comprendamos su fuerte concentración en las grandes ciudades, necesitamos centrarnos en el actual proceso de producción en estas industrias.

El proceso de producción en estos servicios se beneficia de la proximidad a otros servicios especializados. Éste es especialmente el caso en los sectores líderes y más innovadores de estas industrias. La complejidad y la innovación muchas veces requieren múltiples insumos altamente especializados de diferentes industrias. La producción de un instrumento financiero, por ejemplo, requiere insumos de contabilidad, publicidad, ley, consultoría económica, relaciones públicas, diseño e impresión. Las características particulares de la producción de estos servicios, especialmente de aquellos involucrados en operaciones complejas e innovadoras, explican su pronunciada concentración en las principales ciudades. La explicación que comúnmente se escucha de que los profesionales de alto nivel requieren interacciones cara a cara debe ser clarificada de muchas maneras. Los servicios a la producción, a diferencia de otros tipos de servicios, no dependen necesariamente de la proximidad espacial con los consumidores –empresas– atendidos. Más bien, las economías tienen lugar en estas empresas especializadas cuando se instalan junto a otras que producen insumos clave o cuya proximidad hace posible la producción conjunta de ciertas ofertas de servicios. La más importante de las empresas contables puede atender a sus clientes a distancia, pero la naturaleza de su servicio depende de la proximidad a otros especialistas, desde abogados a programadores. Además, es bien sabido que muchos de los nuevos profesionales de altos ingresos tienden a ser atraídos por los entretenimientos y estilos de vida que pueden ofrecer los grandes centros urbanos. Frecuentemente, lo que es pensado como una comunicación frente a frente es actualmente un proceso de producción que requiere múltiples insumos y *feedbacks* simultáneos. En el estadio actual del desarrollo técnico, el acceso inmediato y simultáneo a los expertos pertinentes continúa siendo el modo más efectivo, especialmente cuando se trata de productos altamente complejos. La concentración de las instalaciones informáticas y telecomunicaciones más avanzadas en las principales ciudades es un factor clave en lo que llamo el proceso de producción de estas industrias.[8]

[8] La infraestructura de telecomunicaciones también contribuye a la concentración de los principales sectores en las grandes ciudades. Los sistemas de comunicaciones de larga distancia utilizan cada vez más cables de fibra óptica. Éstos poseen muchas ventajas sobre los tradicionales cables de cobre: una mayor capacidad de conducción, alta velocidad, más seguridad y una mayor fuerza en su señal. Los sistemas de fibras tienden a conectar grandes centros comunicacionales

Por otra parte, el tiempo sustituye el peso de estos sectores como fuerza para la aglomeración. En el pasado, la presión del peso de los insumos, desde mineral de hierro hasta productos agrícolas sin procesar, fue una fuerza mayor que llevó a la aglomeración en los sitios donde estaban localizados la mayor cantidad de insumos. Hoy en día, la aceleración de las transacciones económicas y el interés puesto en el tiempo han creado nuevas fuerzas para la aglomeración. Esto se da cada vez menos en el caso de las operaciones de rutina. Pero allí donde el tiempo es esencial, como lo es actualmente en muchos de los sectores líderes de estas industrias, los beneficios de la aglomeración todavía son en extremo elevados –hasta el punto en que no es simplemente una ventaja en los costos sino una disposición indispensable. Esto además queda claro por la ubicación central del mercado en muchas de las ramas más especulativas e innovadoras de las finanzas. La especulación y la innovación en el contexto de la desregulación y la globalización han alterado profundamente la operación del mercado en la industria, promoviendo una inestabilidad mucho mayor. Bajo estas condiciones, la aglomeración acarrea ventajas adicionales en la medida en que el mercado se vuelve un sitio clave para nuevas oportunidades de ganancias y la velocidad es esencial. (Sassen, 1991: caps. 2-4; Mitchelson y Wheeler, 1994; pero véase también Lyons y Salmon, 1995.)

Esta combinación de restricciones sugiere que la aglomeración de servicios a la producción en las grandes ciudades constituye actualmente un complejo de producción. Este complejo de servicios está íntimamente conectado con el mundo de las centrales corporativas; son frecuentemente vistos como formando un complejo fusionado de central-servicios corporativos. Pero en mi lectura necesitamos distinguirlos.[9] Si bien es cierto que las oficinas centrales tienden

porque no se empalman fácilmente y, por lo tanto, no son los preferidos para conectar sitios laterales múltiples. Estos sistemas tienden a ser instalados sobre vías de camino preexistentes, ya sea en rieles, agua o autopistas (Moss, 1991). El creciente uso de sistemas de fibra óptica lleva, por lo tanto, a fortalecer a las principales concentraciones de telecomunicaciones ya existentes y, por lo tanto, a las jerarquías ya existentes. (Véase también el capítulo 8.)

[9] Es común en la literatura en general y en algunos estudios un poco más académicos utilizar la concentración de oficinas centrales como un indicador de si la ciudad es un centro de negocios internacional. La pérdida de estas oficinas es interpretada entonces como una caída de la situación de la ciudad. El uso de la concentración de las oficinas centrales como un índice es en realidad una medida problemática dada la forma en la que las corporaciones están clasificadas. Saber cuáles oficinas concentrar en los principales centros financieros y de negocios depende de un número de variables. En primer lugar, la forma en que medimos o simplemente contamos estas oficinas hace una diferencia. Frecuentemente, la medida clave es el tamaño de la empresa en términos del empleo y los ingresos promedio. En este caso, algunas de las empresas más grandes del mundo aún son manufactureras y muchas tienen sus oficinas centrales próximas a su principal complejo fabril, algo que no puede suceder en una gran ciudad debido a los límites espaciales. Estas empresas suelen tener, sin embargo, oficinas secundarias en las grandes ciudades, para fun-

todavía a estar desproporcionadamente concentradas en las ciudades, en las últimas dos décadas muchas se han mudado fuera de ellas. Sin duda, pueden instalarse fuera de las ciudades, pero necesitan un complejo de servicios a la producción en algún lugar con el objeto de comprar o contratar los servicios especializados y el financiamiento que necesitan. Además, las centrales de las empresas con mucha actividad en el exterior o en líneas de negocios altamente innovadoras y complejas tienden a instalarse en las principales ciudades. En resumen, las empresas en líneas de actividades más rutinarias, con mercados predominante regionales o nacionales, parecen ser cada vez más libres de mudar o instalar sus centrales fuera de las ciudades. Las empresas en líneas altamente competitivas e innovadoras y/o con una fuerte orientación al mercado mundial parecen beneficiarse de estar ubicadas en el centro de los mayores centros de negocios internacionales, sin que importe qué altos sean los costos.

De todos modos, ambos tipos de empresas necesitan un complejo de servicios corporativos para instalarse en algún lugar.[10] Dónde este complejo esté

---

ciones altamente especializadas. Además, muchas empresas manufactureras están orientadas al mercado nacional y no necesitan estar localizadas en un centro de negocios internacional. En consecuencia, la muy publicitada partida de las principales oficinas centrales de la ciudad de Nueva York en las décadas de 1960 y 1970 involucró este tipo de empresas. Si observamos a las 500 empresas más grandes de los Estados Unidos según la revista *Fortune* (cf. "*Fortune* magazine 500 list"), muchas dejaron Nueva York y otras grandes ciudades. Si en lugar del tamaño utilizamos la porción de los ingresos totales provenientes de las ventas internacionales, un gran número de empresas que no se encuentran en esta lista entran en juego. Por ejemplo, en el caso de la ciudad de Nueva York, los resultados cambian dramáticamente: el 40% de las empresas estadounidenses con la mitad de sus ingresos originados en las ventas internacionales tiene sus oficinas centrales en la ciudad de Nueva York y sus inmediaciones.

En segundo lugar, la naturaleza del sistema urbano de un país es un factor. La gran primacía urbana tenderá a causar una concentración desproporcionada de oficinas centrales sin que importe la medida que uno utilice. En tercer lugar, las diferentes historias económicas y tradiciones de negocios pueden combinarse para producir resultados diferentes. Además, la concentración de estas oficinas puede estar ligada a una fase económica específica. Por ejemplo, a diferencia de la pérdida por parte de Nueva York de casas centrales de la lista de *Fortune*, Tokio ha estado ganando tales oficinas. Osaka y Nagoya, los otros dos grandes centros comerciales de Japón, están perdiendo sus oficinas frente a Tokio. Esto se debe en gran parte a la creciente internacionalización de la economía japonesa y al correspondiente incremento de un comando central y de funciones de provisión de servicios en los principales centros de negocios internacionales. En el caso de Japón, la regulación gubernamental extensiva de la economía es un factor agregado que contribuye a la ubicación de las oficinas centrales en Tokio, dado que todas las actividades internacionales deben pasar a través de numerosas aprobaciones por parte del gobierno.

[10] Por ejemplo, Wheeler (1986) examinó los vínculos espaciales entre las principales corporaciones estadounidenses y las instituciones financieras y encontró que las corporaciones no necesariamente usan las empresas disponibles en sus ubicaciones, sino que tienden a trabajar con empresas localizadas más alto en la jerarquía metropolitana, una tendencia que es especialmente

ubicado probablemente sea cada vez menos importante desde la perspectiva de muchas centrales, si bien no de todas. Desde la perspectiva de las empresas de servicios a la producción, es más probable que un complejo especializado semejante esté en una ciudad más que en, por ejemplo, un parque de oficinas suburbano. Este último podrá ser el sitio para empresas de servicios a la producción, pero no para un complejo de servicios. Y sólo un complejo semejante es capaz de manejar las demandas corporativas más avanzadas y complejas.

En otra oportunidad (Sassen, 1994: cap. 5), un examen empírico de algún modo detallado de varias ciudades sirvió para explorar diferentes aspectos de esta tendencia hacia la concentración espacial.[11] Aquí sólo hay espacio para

---

fuerte en las grandes corporaciones. Schwartz (1992) notó que las grandes empresas localizadas en el área metropolitana de Nueva York continúan usando las empresas de Manhattan para satisfacer la mayoría de sus necesidades de servicios.

[11] Una categoría muy diferente a través de la cual muchos de estos asuntos pueden ser examinados es la de "centralidad". Las correlaciones espaciales de la centralidad actualmente pueden asumir una multiplicidad de formas, desde el tradicional distrito central de negocios hasta una red metropolitana de nodos económicos intensamente conectada vía telemática (véase el capítulo 8). Examinando la evidencia de un vasto número de grandes ciudades, encontré una clara tendencia hacia una centralidad, pero con un rango mucho más amplio de correlaciones espaciales que los tradicionales distritos de negocios. La telemática y el crecimiento de una economía global, ambos intrínsecamente conectados, han contribuido a una nueva geografía de la centralidad (y de la marginalidad). Para simplificar un análisis ya realizado en otra publicación (Sassen, 1994), actualmente existen cuatro formas de centralidad. Primero, el distrito central de negocios continúa siendo una forma clave de centralidad, aunque ya no es simplemente una relación directa entre centralidad y entidades geográficas tales como los distritos centrales, o los centros de negocios, como sucedía en el pasado. Sino que el distrito central de negocios de los principales centros de negocios internacionales fue profundamente reconfigurado por el cambio tecnológico y económico.

En segundo lugar, el centro puede extenderse hacia un área metropolitana en la forma de una red de nodos de intensa actividad de negocios. Esta red regional de nodos representa, en mi análisis, una reconstitución del concepto de región. Lejos de neutralizar la geografía, la red regional tiende a estar incorporada a formas convencionales de infraestructura comunicacional, en especial los rápidos rieles y autopistas que conectan los aeropuertos. Tal vez irónicamente, la infraestructura convencional tiende a maximizar los beneficios económicos derivados de la telemática. Pienso que ésta es una cuestión importante que de alguna manera se ha perdido en las discusiones acerca de la neutralización de la geografía a través de la telemática. En tercer lugar, estamos frente a la formación de un "centro" transterritorial constituido vía telemática y transacciones económicas intensas. La más poderosa de estas nuevas geografías de la centralidad en el nivel interurbano une los principales centros financieros y de negocios: Nueva York, Londres, Tokio, París, Frankfort, Zurich, Amsterdam, Los Ángeles, Sydney y Hong Kong, entre otros. Pero esta geografía ahora también incluye ciudades como San Pablo y Bombay. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, en especial a través de los mercados financieros, del comercio de servicios y de las inversiones, se ha incrementado marcadamente, y también lo han hecho los órdenes de magnitud involucrados. En cuarto lugar, nuevas formas de centralidad se están constituyendo en los espacios generados electrónicamente (véase el capítulo 8). La ciudad es un sitio estratégico en las tres primeras de estas formas de centralidad.

unas pocas observaciones (véase también Abu-Lughod, 1995). El caso de Miami, por ejemplo, nos deja ver, casi a modo de laboratorio, cómo un nuevo sector corporativo internacional puede ser implantado en un sitio. Nos permite entender algo sobre la dinámica de la globalización en el período actual y cómo es incrustada en un lugar. Miami ha emergido como un sitio regional significativo para las funciones de la ciudad global, si bien carece de una larga historia como centro bancario y de negocios internacional, a diferencia del caso de ciudades globales como Nueva York o Londres.

El caso de Toronto, una ciudad cuyo distrito financiero fue levantado sólo en años recientes, nos permite ver la medida en que la presión hacia la concentración espacial de las empresas financieras está imbricada en una dinámica económica en vez de ser una consecuencia de haber heredado una infraestructura levantada en el pasado, como uno podría pensar que fue el caso de ciertos centros más antiguos como Londres o Nueva York.[12] Pero el caso también muestra que son especialmente ciertas industrias las que están sujetas a la presión de la concentración espacial, básicamente las finanzas y sus industrias hermanas (Gad, 1991; Todd, 1995).

El caso de Sydney ilumina la interacción entre una escala económica vasta, continental, y las presiones hacia la concentración espacial. Más que fortalecer la multipolaridad del sistema urbano australiano, los desarrollos de la década de 1980 –incrementada internacionalización de la economía australiana, fuertes aumentos en la inversión extranjera, un notable desplazamiento hacia las finanzas, los bienes raíces y los servicios a la producción– contribuyeron a una mayor concentración de las principales actividades y actores económicos en Sydney. Esto incluyó una pérdida en la participación en estas actividades y actores para

[12] En su estudio del distrito financiero de Manhattan, Longcore encontró que el uso de la información avanzada y de las tecnologías de telecomunicación tiene un alto impacto sobre la organización espacial del distrito debido a los requerimientos espaciales adicionales de edificios "inteligentes" (véase también Moss, 1991). Un anillo de nuevos edificios de oficinas con estos requerimientos fue construido en la última década inmediatamente alrededor del centro de Wall Street, en donde las calles y los lotes angostos hacen que esto sea muy difícil; además, renovar viejos edificios en el centro de Wall Street es extremadamente caro y a menudo imposible. Los ocupantes de los nuevos edificios del distrito fueron principalmente oficinas centrales corporativas y la industria de servicios financieros. Estas empresas tienden a ser usuarios extremadamente intensos de telemática y la disponibilidad de las formas más avanzadas es típicamente un importante factor en sus decisiones de bienes raíces y de localización. Necesitan una completa superabundancia de sistemas de telecomunicación; grandes capacidades de almacenamiento; frecuentemente, su propia central telefónica digital, etcétera. Esto conlleva generalmente una necesidad de grandes espacios. Por ejemplo, es probable que la instalación técnica que apoya al sector comercial de una empresa requiera un espacio adicional del mismo tamaño que el del sector.

Melbourne, por mucho tiempo el centro de la actividad comercial y de la riqueza de Australia (Daly y Stimson, 1992).

Finalmente, el caso de los centros financieros líderes en el mundo actual es de continuo interés porque uno podría haber esperado que el creciente número de centros financieros, ahora integrados en los mercados globales, hubiese reducido la extensión de la concentración de la actividad financiera en los centros más importantes.[13] Uno, además, espera eso teniendo en cuenta el inmenso incremento en el volumen global de transacciones. Pero los niveles de concentración permanecen inalterados ante las masivas transformaciones en la industria financiera y en la infraestructura tecnológica de la que esta industria depende.[14]

Por ejemplo, los préstamos de la banca internacional crecieron de 1,89 trillones de dólares en 1980 a 6,24 trillones en 1991 –una quintuplicación en apenas diez años–. Nueva York, Londres y Tokio realizaron el 42% de estos préstamos internacionales en 1980 y el 41% en 1991, de acuerdo con los datos del Bank of International Settlements, la institución mundial más importante a cargo de la supervisión de las actividades bancarias ultramarinas. Hubo cambios en la composición: la participación de Japón aumentó del 6,2% al 15,1% y la de Gran Bretaña disminuyó del 26,2% al 16,3%; la participación de los Estados Unidos no sufrió cambios. Todas aumentaron en términos absolutos. Después de éstos, Suiza, Francia, Alemania y Luxemburgo llevan la participación total de los principales centros a 64 en 1991, que es aproximadamente la misma participación que estos centros tenían en 1980. Una ciudad, Chicago, domina el comercio mundial en futuros, siendo responsable del 60% de los contratos mundiales en opciones y en futuros en 1991.

Esta concentración en los principales centros es, en parte, una función de la concentración de las capacidades técnico financieras más avanzadas. Y es, en

[13] Además, este nivel de concentración que no ha cambiado ha sucedido en un tiempo en que los servicios financieros son más móviles que nunca: la globalización, la desregulación (un ingrediente esencial para la globalización) y la securitización han sido la clave de esta movilidad (en el contexto de los avances masivos en las telecomunicaciones y en las redes electrónicas). Un resultado es la creciente competencia entre los centros por una actividad financiera hipermóvil. En mi opinión, ha existido un énfasis exagerado sobre la competencia en general y en reseñas especializadas sobre este tema. Como he argumentado en otra publicación (Sassen, 1991: cap. 7), existe también una división funcional del trabajo entre varios de los principales centros financieros. En ese sentido, podemos pensar en un sistema transnacional con múltiples ubicaciones (véase también Abu-Lughod, 1995).

[14] Gran parte de la discusión acerca de la formación de un único mercado europeo y de un único sistema financiero ha presentado la posibilidad, e incluso la necesidad, si ha de ser competitivo, de funciones financieras centralizadoras y de capital en un número limitado de ciudades más que el mantenimiento de la estructura actual, en donde cada país tiene un centro financiero.

parte, una función de varias coyunturas macroeconómicas, básicamente del elevado riesgo percibido en los nuevos mercados en combinación con la facilidad con la que el dinero puede ser retirado, como queda ilustrado por la huida de los llamados mercados emergentes después de la devaluación mejicana del peso de diciembre de 1994 y la subsecuente crisis financiera para los inversores extranjeros.

La grilla global de sitios estratégicos

La integración global de los mercados financieros depende de y contribuye a la implementación de una variedad de vínculos entre los centros financieros involucrados.[15] Un ejemplo clarísimo de tales vínculos son las redes multinacionales de filiales y subsidiarias, típicas de las principales empresas manufactureras y de servicios especializados. Las empresas de servicios corporativos han desarrollado vastas redes multinacionales que contienen vínculos institucionales y geográficos especiales, que les posibilitan a las empresas-clientes –empresas transnacionales y bancos– usar una cantidad creciente de ofertas de servicios del mismo proveedor (Marshall y otros, 1986; Noyelle y Dutka, 1988; Daniels y Moulaert, 1991; Fainstein, 1993, cap. 2).[16] También hay un

[15] Existe una literatura altamente especializada y en rápido crecimiento que se centra en las diferentes clases de conexiones económicas que unen a las ciudades a través de los límites nacionales (Castells, 1989; Noyelle y Dutka, 1988; Daniels y Moulaert, 1991; Leyshon, Daniels y Thrift, 1987; Sassen, 1991).

[16] Existe una clara evidencia de que el desarrollo de las empresas de servicios corporativas multinacionales estuvo asociado con las necesidades de las empresas transnacionales. Una empresa de publicidad multinacional puede ofrecer publicidad global a un segmento específico de clientes potenciales en el nivel mundial. Además, la integración global de las filiales y de los mercados requiere que se haga uso de la información y de la tecnología de telecomunicación avanzadas, lo que puede ser significativo para una importante porción de costos (no sólo costos operacionales, sino también, y quizás más importante, costos de investigación y desarrollo para los nuevos productos o para nuevos avances en productos ya existentes. La necesidad de economías a escala en todos estos frentes contribuye a explicar el reciente incremento de fusiones y adquisiciones, lo que ha consolidado la posición de unas pocas empresas muy grandes en muchas de estas industrias, y ha fortalecido consecuentemente los vínculos transfronterizos entre las ubicaciones clave que concentran las instalaciones de telecomunicaciones necesitadas. Han emergido como empresas que pueden controlar una parte significativa de los mercados nacionales e internacionales. El rápido incremento en las inversiones extranjeras directas en los servicios se encuentra fuertemente ligado con la creciente tendencia entre las empresas de servicios líderes para operar transnacionalmente. La acción de subcontratar realizada por las grandes empresas y la multiplicidad de los mercados especializados han significado que las pequeñas empresas independientes también puedan prosperar en los grandes centros (Sassen, 1991; Noyelle y Dutka, 1988; Leyhson, Daniels y Thrift, 1987).

creciente número de vínculos económicos menos directos, básicamente entre las que son una variedad de iniciativas lanzadas por los gobiernos urbanos, que apuntan a una especie de política exterior por y para las ciudades. Por ejemplo, el Estado de Nueva York ha abierto oficinas de negocios en la mayor parte de las ciudades de ultramar.

Si estos vínculos han engendrado sistemas urbanos transnacionales está menos claro. Es en parte una cuestión de la teoría y la conceptualización. Hay tanto de la ciencia social que está profundamente enraizado en el Estado-nación como unidad última de análisis, que conceptualizar procesos y sistemas como transnacionales puede engendrar mucha controversia. Incluso mucha de la literatura sobre las ciudades mundiales o globales no plantea necesariamente la existencia de un sistema urbano transnacional; en su forma más estrecha, plantea que las ciudades globales realizan funciones de lugares centrales en un nivel transnacional. Pero esto deja abierta la cuestión de la naturaleza de la articulación entre las ciudades globales. Si se afirma que ellas simplemente compiten entre sí por los negocios globales, entonces ellas no constituyen un sistema transnacional; en este caso, estudiar varias ciudades globales se convierte en una instancia del tradicional análisis comparativo.

Si se afirma que, además de competir, ellas son también los sitios para los procesos transnacionales con múltiples ubicaciones, entonces se puede empezar a afirmar la posibilidad de una conexión dinámica sistémica entre estas ciudades. En otra ocasión (1991: caps. 1 y 7), he argumentado que además de las funciones de lugar central realizadas por estas ciudades en el nivel global, como afirmaron Hall (1996), Friedmann y Wolf (1982) y Sassen (1982), estas ciudades se relacionan entre sí de maneras sistémicas distintas. Por ejemplo, la interacción entre Nueva York, Londres y Tokio, particularmente en términos de finanzas e inversiones, consta, en parte, de series de procesos que pueden ser pensados como la cadena de la producción en las finanzas. Así, a mediados de la década de 1980, Tokio era el principal exportador de la materia prima que llamamos dinero, mientras que Nueva York era el centro procesador líder en el mundo. Fue en Nueva York donde muchos de los nuevos instrumentos financieros fueron inventados, y donde el dinero, ya sea en su forma en bruto o en forma de deuda, fue transformado en instrumentos que intentaron maximizar los retornos de ese dinero. Londres, por otra parte, fue el principal centro comercial que tenía la red para centralizar y concentrar pequeños montos de capital disponible en un gran número de pequeños mercados financieros alrededor del mundo, en parte como una función de su red más antigua de administración del imperio británico. Esto es tan sólo un ejemplo que sugiere que estas ciudades no compiten simplemente entre sí por

el mismo negocio. Hay, me parece, un sistema económico que descansa en tres diferentes tipos de ubicaciones que estas ciudades representan.[17] A mi modo de ver, no existe algo así como una ciudad global aislada; probablemente ése fue el caso de las capitales imperiales más tempranas –una única ciudad mundial en lo más alto del sistema–. La ciudad global es una función de la grilla global de transacciones, un sitio para procesos que son globales porque tienen múltiples ubicaciones en múltiples países (véase también Abu-Lughod, 1995; Smith y Timberlake, 1995).

Si las finanzas y los servicios corporativos avanzados están de hecho imbricados en estos sistemas transnacionales, entonces esto ha de ser un factor más bien significativo en el examen de las posibilidades de desregulación y globalización, pero también en una compleja y densa grilla de vínculos y sitios. La hipermovilidad de estas industrias y las asociadas dificultades para la regulación son sólo parte del cuadro, si bien es la más intensamente estudiada y debatida; la grilla global de vínculos y sitios dentro de la cual está imbricada esta hipermovilidad y a través de la cual fluye es potencialmente otra parte del cuadro, que requerirá más investigación para ser esclarecida.

Conclusión: la regulación de la red global de lugares

Incluir las ciudades en el análisis de la globalización económica y el predominio de las industrias de la información añade tres importantes dimensiones al estudio de la globalización económica. Primero, descompone el Estado-nación en una variedad de componentes que pueden ser significativos en la compresión de la actividad económica y la capacidad regulatoria internacionales. En segundo lugar, desplaza el foco del poder de las grandes corporaciones sobre los go-

[17] La posibilidad de un sistema urbano transnacional como éste genera una pregunta acerca de la articulación de tales ciudades con sus sistemas urbanos nacionales. Es muy probable que el fortalecimiento de los lazos internacionales entre los principales centros financieros y de negocios tienda a realizarse gracias al debilitamiento de las conexiones entre cada una de estas ciudades y sus regiones interiores con los sistemas urbanos nacionales (Sassen, 1991). Ciudades como Detroit, Liverpool, Manchester, Marsella, las ciudades del Ruhr, y las actualmente crecientes Nagoya y Osaka han sido afectadas por la descentralización territorial de muchas de sus industrias manufactureras clave, tanto en el nivel doméstico como en el internacional. Este proceso de descentralización ha contribuido al crecimiento de las industrias de servicios que producen los insumos especializados que echan a andar los procesos espacialmente dispersos y los mercados globales para insumos y productos. Estos insumos especializados (servicios legales y contables internacionales, consultoría y servicios financieros) se encuentran intensamente concentrados en los centros de negocios y financieros más que en estas mismas ciudades manufactureras.

biernos y las economías al rango de actividades y disposiciones organizativas necesarias para la implementación y el mantenimiento de una red global de fábricas, operaciones de servicios y mercados; todos estos procesos son sólo parcialmente acompañados por las actividades de las corporaciones y los bancos transnacionales. En tercer lugar, contribuye a concentrarnos en el lugar y las concentraciones estratégicas de infraestructura y de complejos de producción necesarios para la actividad económica global. Los procesos de la globalización económica son así reconstituidos como complejos de producción concretos situados en lugares específicos que contienen una multiplicidad de actividades. Centrarnos en las ciudades nos permite especificar una geografía global de lugares estratégicos tanto como las microgeografías y las políticas que se despliegan en esos lugares.

La transformación en la composición de la economía mundial, especialmente el aumento de las finanzas y de los servicios avanzados como industrias líderes, está contribuyendo a un nuevo orden económico internacional, dominado por los centros financieros, los mercados globales y las empresas transnacionales. En la misma medida, podemos ver una importancia creciente de otras categorías políticas, tanto subnacionales como supranacionales. Las ciudades que funcionan como centros internacionales financieros y de negocios son sitios para transacciones directas con los mercados mundiales.

Estas ciudades y los mercados y las empresas globalmente orientadas que aquellas contienen median en la relación de la economía mundial con los Estados-nación y en las relaciones entre ellos. Los procesos económicos transnacionales inevitablemente interactúan con los sistemas para el gobierno de las economías nacionales. Además, las condiciones materiales necesarias para muchos procesos económicos globales –desde la infraestructura para la telemática hasta los complejos de producción de servicios a la producción– necesitan ser incorporadas en los análisis de cuestiones de gobierno y de responsabilidad en la economía global. Ellas señalan la posibilidad de nuevas formas de regulación y de condiciones para la rendición de cuentas.

En suma, un análisis focalizado en el lugar y la producción tiene el efecto de decodificar la globalización; esta última es conceptualmente reconstituida en términos de una geografía transnacional de la centralidad consistente en múltiples vínculos y concentraciones estratégicas de infraestructura material. La globalización puede ser vista como imbricada y dependiente de estos vínculos e infraestructura material. En una medida considerable, los procesos globales son esta grilla de sitios y vínculos.

La existencia de una grilla transnacional tal de lugares y vínculos que constituyen la infraestructura para la globalización de las finanzas y otros servicios

especializados apunta a las posibilidades regulatorias. Precisamente por su carácter estratégico y por la densidad de los recursos y vínculos que concentra, esta nueva geografía de la centralidad puede, a cambio, ser un espacio para la actividad regulatoria concentrada. Pero el tipo de marcos y de operaciones regulatorios que promovería necesitan ser descubiertos e inventados, del mismo modo que el significado de la rendición de cuentas y la democratización de la nueva economía de la información global.

Bibliografía

ABBOTT, Kenneth W. (1992), "Gatt as a Public Institution: The Uruguay Round and Beyond", en: *Brooklyn Journal of International Law*, vol. 18, núm. 31-85.

ABU-LUGHOD, Janet Lippman (1995), "Comparing Chicago, New York and Los Angeles: Testing some World Cities Hypotheses", en: *World Cities in a World-System*, (Paul L. Knox and Peter J. Taylor, eds.), Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press: 171-191.

ACUERDO DE CARTAGENA, Junta (1991a), *Acta Final de la I Reunión de Autoridades Migratorias del Grupo Andino*, Lima, JUNAC.

——— (1991b), *Bases de Propuesta para la Integración Fronteriza Andina*, Lima, JUNAC.

——— (1991c), *La migración Internacional en los Procesos Regionales de Integración en América del Sur*, Lima, JUNAC.

ADILKNO (1998), *The Media Archive. World Edition*, Nueva York, Autonomedia y Amsterdam, ADILKNO.

AKSEN, Gerald (1990), "Arbitration and Other Means of Dispute Settlement", en: *International Joint Ventures: A Practical Approach to Working with Foreign Investors in the U.S. and Abroad*, (D. Goldsweig y R. Cummings, eds.), Chicago, American Bar Association.AMAN, Alfred C., Jr. (1995), "A Global Perspective on Current Regulatory Reform: Rejection, Relocation or Reinvention", en: *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 2: 429-464.

AMPO (1988), "Japan's Human Imports: As Capital Flows Out, Foreign Labor Flos IN", en: *Japan Asia Quarterly Review 19*: 4.

APPELBAUM, Eileen y Peter Albin (1990), "Shifts in Employment, Occupational Structure, and Educational Attainment", en: *Skills, Wages, and Productivity in the Service Sector*, (T. Noyelle, ed.), Boulder, Colorado, Westview Press: 31-66.

ARRIGHI, Giovanni (1994), *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*, Londres, Verso [trad. esp.: (1999), *El largo siglo XX*, Tres Cantos, Akal].

ASIAN WOMEN'S ASSOCIATION (1988), *Women from Across the Seas: Migrant Workers in Japan*, Asian Women's Association.

ASPEN ROUNDTABLE (1998), *The Global Advance of Electronic Commerce: Reinventing Markets, Management, and National Sovereignty*, informe del VI Annual Aspen Institute Roundtable on Information Technology. Aspen, Colorado, 21-23 de agosto de 1997, Washington, D.C., Aspen Institute, Communication and Society Program.

BALMORI, D. (1983), "Hispanic Immigrants in the Construction Industry: New York City, 1960-1982", en: *Occasional Papers*, núm. 38, Center for Latin American and Caribbean Studies, Universidad de Nueva York.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO/JUNAC (1993), *Política de Integración Fronteriza de los Países Miembros del Grupo Andino. Cooperación técnica*, Lima, JUNAC.

BARLOW, John Perry (1997), "A Declaration of Independence in Cyberspace", en: Edeltrand Stiftinger y Edward Strasser (comps.), *Binary Myths: Cyberspace – The Renaissance of Lost Emotions*, Viena, Zukunftsund Kulturwerkstätte (en inglés y alemán).

BASCH, Linda, Nina Glick Shiller, y Cristina Szanton-Blanc (1994), *Nations Unbound: Transnationalized Projects and the Deterritorialized Nation-State*, Nueva York, Gordon and Breach.

BAUBOCK, Ranier (1994), *Transnationalized Citizenship: Membership and Rights in International Migration*, Aldershot, Reino Unido, Edward Elgar.

BAUCHE, Gilles (1996), *Tout savoir sur l'Internet*, París, Arlea.

BECKFORD, G. (1984), *Persistent Poverty*, Londres, Oxford University Press.

BEDNARZIK, Robert (1990), "A Special Focus on Employment Growth in Business Service and Retail Trade", en: T. Noyelle *et al.* (1988): 67-80.

BENAMOU, C. (1985), "La Aguja: Labor Union Participation among Hispanic Immigrant Women in the New York Garment Industry", en: *Occasional Papers*, Center for Latin American and Caribbean Studies, Universidad de Nueva York.

BENERIA, Lourdes y Catherine Stimpson (1987), *Women, Households and the Economy*, New Brunswick, Nueva Jersey, Rutgers University Press.

BERMAN, Nathaniel (1995), "Economic Consequences, Nationalist Passions: Keynes, Crisis, Culture and Policy", en: *The American University Journal of International Law and Policy*, vol. 10, núm. 2 (invierno): 619-670.

BERNER, Erhard y Rutger Korff (1995), "Globalization and Local Resistance: The Creation of Localities in Manila and Bangkok", en: *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 19, núm. 2: 208-222.

BLUESTONE, B., B. Harrison y L. Gorham (1984a), "Imperialist Initiatives and the Puerto Rican Worker: From Foraker to Reagan", en: *Contemporary Marxism 5*: 1-18.

——— (1984b), "Storm Clouds on the Horizon: Labor Market Crisis and Industrial Policy", Boston, Economics Education Project.

BLUMBERG, P. (1980), *Inequality in an Age of Decline*, Nueva York, Oxford University Press.

BODY-GENTROT, Sophie (1993), *Ville et violence: L'irruptionde nouveaux acteurs*, París: PUF.

BOHNING, W. R. y M. L. Schlocter-Paredes (1994), *Aid in Place of Migration*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

BONACICH, Edna *et al.* (1994), *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, Filadelfia, Temple University Press.

BONILLA, A. F. y R. Campos (1982), "Imperialist Initiatives and the Puerto Rican Worker: From Foraker to Reagan", en: *Contemporary Marxism 5*: 1-18.

BOSE, Christine y Edna Acosta-Belen (1995), *Women in the Latin American Development Process*, Filadelfia, Temple University Press.

BOSERUP, E. (1970), *Women's Role in Economic Development*, Nueva York, St. Martin's Press [trad. esp.: (1993), *La mujer y el desarrollo económico*, Madrid, Minerva ediciones].

BOSNIAK, Linda S. (1992), "Human Rights, State Soverignty and the Protection of Undocumented Migrants Under the International Migrant Workers Convention", en: *International Migration Review XXV*, núm. 4: 737-770.

BOULDING, E. (1980), *Women: The Fifth World*, Washington, D.C., Foreign Policy Association, Headline Series 248 (febrero).

BOYD, Monica (1989), "Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas", en: *International Migration Review 3*: 638-670.

BRIGG, P. (1973), "Some Economic Interpretations of Case Studies of Urban Migration in Developing Countries", Staff Working Paper 10.151 (marzo), Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development.

BRIGGS, Vernon M., Jr. (1992), *Mass Immigration and the National Interest*, Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe.

BURBACH, G. y S. Flynn (1980), *Agribusiness in the Americas*, Nueva York, Monthly Review Press y NACLA.

BYERLEE, D. (1972), "Research on Migration in Africa: Past, Present and Future", Department of Agricultural Economics, African Rural Employment Paper Núm. 2, Michigan State University. (septiembre).

CALABRESE, Adrew y Jean-Claude Burgelman (1999), *Communication, Citizenship and Social Policy: Re-thinking the Limits of the Welfare State*, Londres, MD, Rowman and Littlefield.

CARBONNEAU, Thomas (1990), *Lex Mercatoria and Arbitration*, Dobbs Ferry, N.Y., Transnational Juris Publications.

CASTELLS, Manuel (1989), *The Informational City*, Londres, Blackwell.

CASTELLS, Manuel y Yuko Aoyama (1994), "Paths Towards the Informational Society: Employment Structure in G-7 Countries, 1920-90", en: *International Labor Review 133*, 1: 5-33.

CASTRO, M.G: (1982), "Mary and Eve's Reproduction in the Big Apple: Colombian Voices", en: *Occasonal Papers*, núm. 35, Center for Latin American and Caribbean Studies, Universidad de Nueva York.

CAUGHMAN, S. y M. N'diaye Thiam (1980), "Soap-making: The Experiences of Woman's Co-operative in Mali", en: *Appropiate Technology*, 7 (3) (diciembre): 4-6.

CEPAL (1992), "Consideraciones sobre la formación de recursos humanos en Centroamérica", (mimeo), México, CEPAL.

——— (1994), *Desarrollo reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, CEPAL.

CHANEY, E. M. (1984), *Women of the World: Latin American and the Caribbean*, Washington, D.C., Office of Women in Development, U.S, Agency for International Development (mayo).

CHANEY, E. M. y M. W. Lewis (1980), "Women, Migration and the Decline of Small Holder Agriculture", Washington, D.C., United States Agency for Interntational Development, Office of Women in Development (octubre).

CHANT, Sylvia (1992), *Gender and Migration in Developing Countries*, Londres y Nueva York, Belhaven Press.

CHARLESWORTH, Hilary *et al.* (1991), "Feminist Approaches to International Law", en: *American Journal of International Law, 85*: 613.

——— (1992), "The Public/Private Distinction and the Right to Development in International Law", en: *Austrl. Y.B. Intl. Law 12*: 190.

CHEN, Xiangming (1995), "Chicago as a Global City", en: *Chicago Office*, 5.

CHINKIN, Christine (1992), "A gendered Perspective to the Internatinal Use of Force", en: *Austl. Y.B. Intl. Law, 12*: 279.

CHO, S.K. (1984), "The Feminization of the Labor Movement in South Korea", Department of Sociology, Universidad de California, Berkeley (sin publicar).

CLARK, Gracia (1996a), "Implications of Global Polarization for Feminist Work", una discusión sobre la presentación de Saskia Sassen en la conferencia sobre Feminismo y Globalización, Ind. Univ. Law School, marzo.

——— (1996b), "Implications of Globalization for Feminist Work", 4, en: *Ind. J. Global Legal Stud., 43, 46.*

CLARK, Rebecca L. *et al.* (1994), *Fiscal Impacts of Undocumented Aliens: Selected Estimates for Seven States*, informe para la Office of Managment and Budget y para el Department of Justice, Washington, D.C., The Urban Institute, septiembre.

COHEN, Michael A., Blair A. Ruble, Joseph S. Tulchin y Allison M. Garland (1996), *Preparing for the Urban Future: Global Pressures and Local Forces*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press.

COHEN, S. M. y S. Sassen-Koob (1982), *Survey of Six Immigrant Groups in Queens*, Nueva York, Queens College, City University of New York.

COHEN, Stephen y John Zysman (1987), *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*, Nueva York, Basic Books.

COMISIÓN MIGRACIONES, SEGURIDAD E INFORMÁTICA (1992), *ACTA*. Montevideo, 17-20 de noviembre.

Competition and Change: The Journal of Global Business and Political Economy (1995), vol. 1, núm. 1, Harwood Academic Publishers.

COOMBE, Rosemary J. (1993), "The Properties of Culture and the Politics of Posessing Identity: Native Claims in the Cultural Appropiation Controversy", en: *The Canadian Journal of Law and Jurisprudence*, vol. 6, núm. 2, (julio): 249-285.

——— (1995), "The Cultural Life of Things: Anthropological Approaches to Law and Society in Conditions of Globalization", 10, en: *Adm. U. J. Int'l. Law & Pol'y 791.*

CORBRIDGE, S., R. Martin y N. Thrift (1994), *Money, Power and Space*, Oxford, Inglaterra; Cambridge, Mass, Blackwell.

CORDIER, Jean (1992), "Paris, place financiére et bancaire", en: *L'Ille de France et la recherche urbaine*, (M. Berger y C. Rhein eds.), STRATES-CNRS Univ. Paris 1 y Plan Urbain-DATAR.

CORNELIUS, Wayne, Philip L. Martin y James F. Hollifield (1994), *Controlling Immigration: A Global Perspective*, Stanford, Calif., Stanford University Press.

COX, Robert (1987), *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, Nueva York, Columbia University Press.

DAES, Erica-Irene A. (1993), "Explanatory Note Concerning the Draft Declaration on the Right of Indigenous Peoples", en: 20-23 UN Doc. E/CN.4/Sub. 2/1993.

——— (1995), "Equality of Indigenous Peoples Under the Auspices of the United Nations –Draft Declaration on the Rights of Indigenous Peoples", en: *7 St. Thomas Law Review*, 493.

DALLMEYER, Dorinda G. (1993), *Reconceiveing Reality: Women and International Law* (American Society of International Law Series, Studies in Transnational Legal Policy núm. 25): 143.

DALY, M. T. y R. Stimson (1992), "Sydney: Australia's Gateway and Financial Capital", en: *New Cities of the Pacific Rim*, (E. Blakely y T.J. Stimpson, eds.), cap. 18, Institute of Urban & Regional Development, University of California, Berkeley.

DANIELS, Peter W. y Frank Moulaert (1991), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Londres y Nueva York, Belhaven Press.

DAUBER, R. y M. L. Cain (1981), *Women and Technological Change in Developing Countries*, Boulder, Colo., Westview Press.

DEERE, C.D. (1976), "Rural Women's Subsistence Production in the Capitalist Periphery", en: *Review of Radical Political Economy 8, 1*: 9-17.

DELAUNOY, I. V. (1975), "Formación, Empleo y Seguridad Social de la Mujer en América Latina y el Caribe", en: *Participación de la Mujer en el Desarrollo de América Latina*, (Enriques de Paredes, P. Izaguirre y I. V. Delaunoy, eds.), Santiago, Chile, UNICEF Regional Office: 59-114.

DELAUNEY, Jean Claude y Jean Gadrey (1987), *Les Enjeux de la societé de service*, París, Presses de la Fondation des Sciences Politiques.

DENCKER, Klaus Peter (1997), *Labile Ordnungen: Netze Denken*, Hamburgo, Verlag Hans Bedrow.

DEZALAY, Yves y Garth Bryant (1995), "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes", en: *Law and Society Review 29*, núm. 1: 27-64.

DIRECTORES GENERALES DE MIGRACIONES, CENTROAMÉRICA (1992), "Políticas de control sobre las corrientes migratorias en Centroamérica", en: *La migración internacional: Su impacto en Centroamérica*, San José, Costa Rica.

DRACHE, D. y M. Gertler (1991), *The New Era of Global Competition: State Policy and Market Power*, Montreal, Mc Gill-Queen's University Press.

DRENNAN, Mathew P. (1992), "Gateway Cities: The Metropolitan Sources of U.S. Producer Service Exports", en: *Urban Studies 28, 2*: 217-235.

DUNLAP, Jonathan C. y Ann Morse (1995), "State Sue Feds to Recover Immigration Costs" en: *NCSL Legisbrief 3*, núm. 1 (enero), Washington, D.C., National Conference of State Legislatures.

DUNN, Seamus (1994), *Managing Divided Cities*, Staffs, Reino Unido, Keele University Press.

EISENSTEIN, Zilliah (1996), "Stop Stomping on the Rest of Us: Retrieving Publicness from the Privatization of the Globe", trabajo presentado en la Conferencia sobre Feminismo y Globalización, Ind. Law School, marzo.

ELSHTAIN, Jean Bethke (1991), "Sovereign God, Sovereign State, Soverign Self", en: *Notre Dame Law Review 66*: 1.355.

ENGLE, Karen (1994), "After the Collapse of the Public/Private Distinction: Strategizing Women's Rights", en: *Reconceiveing Reality: Women and International Law*, (Dorinda G. Dallmeyer *et al.*, eds.), Am. Soc'y Int'l. Series Studies in Transnational Legal Policy, núm. 25.

ESPENSHADE, Thomas J. y Vanessa E. King (1994), "State and Local Fiscal Impacts of U.S. Immigrants: Evidence from New Jersey", en: *Population Research and Policy Review 13*: 225-256.

FAGEN, Patricia Weiss y Joseph Eldridge (1991), "Salvadorean Repatriation from Honduras", en: *Repatriation Under Conflict: The Central American Case*, (Mary Ann Larkin, ed.), Washington, D.C., HMP, CIPRA, Georgetown University.

FAINSTEIN, Susan (1994), *The City Builders: Property, Politics, and Planning in London and New York*, Cambridge, Mass., Blackwell.

FALK, Richard (1989), "A New Paradigm for International Legal Studies: Prospects and Proposals", en: *Revitalizing International Law 3*: 38.

FERNÁNDEZ-KELLY, M. P. (1983), *For We Are Sold, I and My People: Women and Industrialization in Mexico's Frontier*, Albany, SUNY Press.

——— y Ana García (1990), "Power Surrendered Power Restored: The Politics of Home and Work among Hispanic Women in Southern California and Southern Florida", en: *Women and Politics in America*, (Louise Tilly y P. Guerin, eds.), Nueva York, The Russell Sage Foundation: 130-149.

FONER, Nancy (1986), "Sex Roles and Sensibilities: Jamaican Women in New York and London", en: *International Migration: The Female Experience*, (Rita Simon y C. Brettell, eds.), Totowa, N.J., Rowman and Allanheld: 133-149.

FRANCK, Thomas M. (1992), "The Emerging Right to Democratic Governance", en: *American Journal of International Law*, vol. 86, núm. 1: 46-91.

FRIEDMANN, John (1986), "The World City Hypothesis", en: *Development and Change, 17*: 69-84.

——— (1995), "Where We Stand: A Decade of World City Research", en: Knox *et al.* (1995): 21-47.

FROST, Martin and Nigel Spence (1992), "Global City Characteristics and Central London's Employment", en: *Urban Studies 30, 3*: 547-558.

GAD, Gunter (1991), "Toronto's Financial District", en: *Canadian Urban Landscapes 1*: 203-207.

GARCIA, Linda (1995), "The Globalization of Telecommunications and Information", en: *The New Information Infrastructure: Strategies for U.S. Policy*, (William J. Drake, ed.), Nueva York, Twentieth Centrury Fund Press.

GARDAN, Judith G. (1993), "The Law of Armed Conflict: A Feminist Perspective", en: *Human Rights in the Twentieth Century: A Global Challenge*, (Kathleen E. Mahoney

y Paul Mahoney, eds.)

GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1994), *Illegal Aliens: Assessing Estimates of Financial Burden on California*, noviembre, GAO/HEHS-95-22. Washington D.C., U.S. GAO.

——— (1995), *Illegal Aliens: National Net Cost Estimates Vary Widely*, julio, GAO/HEHS-95-133. Washington D.C., U.S. GAO.

GEORGE, S. (1977), *How the Other Half Dies: The Real Reasons for World Hunger*, Montclair, N.J., Allanheld, Osmun.

GEORGES, Eugenia (1990), *The Making of a Transnational Community: Migration, Development, and Cultural Change in the Dominican Republic*, Nueva York, Columbia University Press.

GEREFFI, Gary (1996), "The Elusive Last Lap in the Quest for Developed Country Status", en: *Globalization: Critical Reflections, International Political Economy Yearbook*, vol. 9, editado por James H. Mittelman. Boulder, Colo., Lynne Reinner Publishers.

GERSHUNY, Jonathan y Ian Miles (1983), *The New Service Economy: The Transformation of Employment in Industrial Societies*, Nueva York, Praeger [trad. esp.: (1988), *La nueva economía de servicios*, Madrid, Ministerior de Trabajo y Asuntos Sociales].

GIDDENS, Anthony (1987), *The Nation-State and Violence.Berkeley*, University of California Press.

GLENN, Evelyn Nakano (1986), *Issei, Nisei, War Bride: Three Generations of Japanese American Women in Domestic Service*, Filadelfia, Temple University Press.

GOLDSTEIN, Judith y Robert O. Keohane (1993), *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institutions and Political Change*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.

GOODWIN-GILL, G.S. (1989), "Nonrefoulement and the New Asylum Seekers", en: *The New Asylum Seekers: Refugee Policy in the 1980s*, (D. A. Martin, ed.), Dordrecht, Holanda, Martinus Nijhoff.

GRAHAM, Stephen y Marvin, Simon (1996), *Telecommunications and the City: Electronic Spaces, Urban Places*, Londres y Nueva York, Routledge.

GRASMUCK, S. (1982), "The Impact of Emigration on National Developmen: Three Sending Communities in the Dominican Republic", en: *Ocassional Papers*, núm. 32, Center for Latin American and Caribbean Studies, New York University.

GRASMUCK, Sherri y Patrica Pessar (1991), *Between Two Islands: Dominican International Migration*, Berkeley, University of California Press.

GROSS, R. (1979), "Women's Place in the Integrated Circuit", en: *Southeast Asia Chronicle 66*: 2-17.

GUNNING, Isabelle R. (1991), "Modernizing Customary International Law; The Challenge of Human Rights", en: *31 Va. J. Int'l L. 211*; Elshtain *supra* nota 12.

HALL, S. (1991), "The Local and the Global: Globalization and Ethnicity", en: Anthony D. King (comp.), *Culture, Globalization and the Worldsystem: Contemporary Conditions for the Representation of Identity. Current Debates in Art History 3*, Department of Art and Art History, State University of New York en Binghampton.

HARRIS, J. y M. Todaro (1970), "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis", en: *American Economic Review 60*, 1 (marzo): 126-142.

HARTMANN, Heidi (1987), "Changes in Women's Economica and Family Roles in Post-World War II United States" en: Beneria y Stimpson (1987).

HASSAN, Farooq (1983), "The Doctrine of Incorporation", en: *Human Rights Quarterly 5*: 68-86.

HAUS, Leah (1995), "Openings in the Wall: Transnational Migrants, Labor Unions, and U.S. Immigration Policy", en: *International Organization 49*, núm. 2 (primavera): 285-313.

HEISLER, Louis (1986), "Transnational Migration as a Small Window on the Diminished Autonomy of the Modern Democratic State", en: *Annals (American Academy of Political And Social Science) 485* (mayo): 153-166.

HENKIN, Louis (1990), *The Age of Rights*, Nueva York, Columbia University Press.

HERRICK, B. (1971), "Urbanization and Urban Migration in Latin America: An Economist's View" en: *Latin American Urban Research*, vol. 1, (F. Rabinovitz y F. Trueblood, eds.), Beverly Hills, Calif., Sage Publications.

HITZ, Hansruedi *et al.* (1995), *Financial Metropoles in Restructuring: Zurich and Frankfurt En Route to Postfordism*, Zurich, Rootpunkt.

HOBSBAWN, Eric (1991), *Nations and Nationalism since 1780: Programme, Myth, Reality*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: (1998), *Naciones y nacionalismos desde 1780*, Barcelona, Crítica].

HOLLIFIELD, James (1992), *Immigrants, Markets and States*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

HOLSTON, James (1996), "Cities and Citizenship", una edición especial de *Public Culture*, vol. 8, núm. 2 (invierno).

HONDAGNEU-SOTELO, Pierrette (1994), *Gendered Transitions*, Berkeley, University of California Press.

HUGO, Graeme (1995), "Indonesia's Migration Transition", en: *Journal für Entwicklungspolitik 11*, 3: 285-309.

Information Technologies and Inner-City Communities. Edición especial del *Journal of Urban Technology 3* (otoño de 1995).

INSTITUTE OF SOCIAL STUDIES, Nueva Dehli (1979), "A Case Study on the Modernization of the Traditional Handloom Weaving Indutry in the Kashmir Valley: The Integrated Developmen Project fot the Woolen Handloom Weaving Industry in Jammu and Kashmir", Bangkok, Asian and Pacific Centre for Women and Development (mayo).

INSTITUTE FOR SOCIAL RESEARCH (1987), "Measurement of Selected Income Flows in Informal Markets 1981 and 1985-1986", University of Michigan, Ann Arbor.

International Covenant on Civel and Political Rights. G.A. Res. 2200 (XXI), 21 U.N. Gaor Supp. (núm. 16) en: 49. U.N. Doc. A/6316 (puesto en vigencia el 23 de marzo de 1976).

INTERNATIONAL LABOR OFFICE (1981), *Emplyment Effects of Multinational Enterprises in Developing Countries*, Ginebra, ILO.

——— (1982), *Yearbook of Labor Statistics, 1981*, Ginebra, ILO.

ISBISTER, John (1996), *The Immigration Debate: Remaking America*, West Hartford, Conn.: Kumarian Books.

IYOTANI, T. y T. Naito (1989), "Tokio no Kokusaika de Tenkan Semarareru Chusho Kigyo" (Corporaciones medianas y pequeñas bajo la presión del cambio por la internacionalización de Tokio), en: *Ekonomisuto*, (5 de septiembre): 44-49.

JACOBSON, David (1996), *Rights Across Borders: Immigration and the Decline of Citizenship.*

JELIN, E. (1979), "Women and the Urban Labor Market", International Labor Office, World Employment Programme Research. Working Papers núm. 77 del Population and Labor Policies Programme (septiembre).

JESSOP, Robert (1990), *State Theory: Putting Capitalist States in Their Place*, University Park, Pennsylavnia State University Press.

JOHNSTON, Douglas M. (1988), "Funcionalism in the Theory of International Law", en: *26 Can. Y.B. Int'l L. 3.*

Journal für Entwicklungspolitik. Schwerpunkt: Migration (1995), Edición especial sobre migración, vol. 22, núm. 3, Francfort, Brandes & Apsel Verlag.

JUNAC-OIM (1993), *Integración, migración y desarrollo sostenible en el grupo Andino*, Lima, UNAC-OIM.

KADRIA, Nazli (1993), *Family Tightrope*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

KELLY, D. (1984), "Hard Work, Hard Choices: A survey of Women in St. Lucia's Export Oriented Electronic Factories", reporte de investigación no publicado.

KENNEDY, David (1992), "Some Reflections on 'The Role of Sovereignty in the New International Order'", en: *State Sovereignty: The Challenge of a Changing World: New Approaches and Thinking on International Law, 237* (Informe de la XXI Conferencia Anual del Canadian Council on International Law, Ottawa, octubre de 1992).

KESSLER-HARRIS, Alice y Karen Brodkin Sacks (1987), "The Demise of Domesticity in America", en: Beneria y Stimpson (1987): 65-84.

KIBNÁ, Nazli (1993), *Family Tightrope: The Changing Lives of Vietnamese Americans.*

KING, Anthony (1990), *Urbanism, Colonialism, and the World Economy: Culture and Spatial Foundations of the World Urban System. The International Library of Sociology*, Londres y Nueva York, Routledge.

——— (1996), *Representing the City: Ethnicity, Capital and Culture in the 21st Centur*, Londres, Macmillan.

KNOP, Karen (1992), "The 'Righting' of Recognition of States in Eastern Europe and the Soviet Union", en: Kennedy (1992): 36-43.

——— (1993), "Re-Statements: Feminism and State Sovereignty in International Law", en: *Transnational Law and Contemporary Problems*, vol. 3, otoño, 293-344.

KNOX, Paul y Peter J. Taylor (1995), *World Cities in a World System*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.

KOMAI, H. (1992), "Are Foreign Trainees in Japan Disguised Cheap Laborers?", en: *Migration World 20*, 13-17.

KOOIMAN, Jan y Martin van Vliet (1993), "Governance and Public Management", en: *Managing Public Organizations: Lessons from Contemporary European Experience*, (K. A. Eliassen y J. Kooiman, eds.), Londres, Sage: 58-72.

KRATOCHWILL, Friedrich (1986), "Of Systems, Boundaries and Territoriality", en: *World Politics*, vol. 34 (octubre): 27-52.

KRATOCHWILL, K. Hermann (1995), "Movilidad transfronteriza de personas y procesos de integración regional en América Latina", en: *Revista de la OIM sobre Migraciones en América Latina*, vol. 13, núm. 2: 3-12.

BROKER, Arthur y Marilouise (1996), *Hacking the Future: Stories for the Flesh-eating 90s*, Nueva York, St. Martin's Press.

KUNZMANN, K. R. y M. Wegener (1991), "The Pattern of Urbanisation in Western Europe 1960-1990", Informe para el Directorio General XVI de la Comisión de Comunidades Europeas, como parte del estudio: "Urbanisation and the Function of Cities in the European Community", Dortmund, Alemania: Institut for Raumplanung (marzo).

LAMPHERE, Louise (1987), *From Working Daughter to Working Mother: Immigrant Women in a New England Community*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.

LAND, K. (1969), "Duration of Residence and Prospective Migration: Further Evidence", en: *Demography 6*, 2: 133-140.

LAWRENCE, R.Z. (1984), "Sectoral Shifts and the Size of the Middle Class", en: *Brookings Review*.

Le Débat. Le Nouveau Paris, número especial de Le Débat, verano de 1944.

LEFTWICH, A. (1994), "Governance, the State, and the Politics of Development", en: *Development and Change, 24,4*: 363-386.

LEON, Ramon y K. Herman Kratochwill (1993), "Integración, migraciones y desarrollo sostenido en el Grupo Andino", en: *Revista de la OIM sobre Migraciones en América Latina*, vol. 11, núm. 1 (abril): 5-28.

LEVINE, Marc (1993), *Montreal*, Filadelfia, Temple University Press.

LIM, L. Y. C. (1978), "Women in Export Processing Zones", Nueva York, UNIDO.

——— (1980), "Women Workers in Multinational Corporations: The Case of Electronics Industry in Malaysia and Singapore", en: *Transnational Enterprises: Their Impact on Third World Societies and Cultures*, (Krishna Kumar, ed.).

LONGCORE, T.R. (1993), "Information Technology and World City Restructurin: The Case of New York City's Financial District", Tesis no publicada, Department of Geography, University of Delaware.

LOVINK, Geert (1997), "Grundisse einer Netzkritik", en: K. P. Dencker (comp.), *Labile Ordnungen: Netz Denken*, Hamburgo, Verlag Hans Bedrow: 234-245.

LYONS, Donald y Scott Salmon (1995), "World Cities, Multinational Corporations and Urban Hierarchy: The Case of the United States", en: P. Knox y P.J. Taylor (cpmps.), *World Cities*: 98-114.

MACHIMURA, Takashi (1992), "The Urban Restructuring Process in the 1980s: Transforming Tokyo into a World City", en: *International Journal of Urban and Regional Research 16, 1*: 114-128.

MACKINNON, Catherine A. (1989), *Towards a Feminist Theoryof the State*, Cambridge, Mass., Harvard University Press [trad. esp.: (1995), *Hacia una teoría feminista del Estado*, Madrid, Cátedra].

MAHLER, Sarah (1995), *American Dreaming: Immigrant Life on the Margins*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

MARKUSEN, A. Y V. Gwiasda (1994), "Multipolarity and the Layering of Functions in the World Cities: New York City's Struggle to Stay on Top", en: *International Journal of Urban and Regional Research 18*: 167-193.

MARMORA, Lelio (1985a), *Las migraciones laborales en Colombia*, Washington, OEA.

——— (1985b), *Las migraciones laborales en Venezuela*, Washington, OEA.

——— (1994), "Desarrollo sostenido y políticas migratorias: su tratamiento en los espacios latinoamericanos de integración", en: *Revista de la OIM sobre Migraciones en América Latina*, vol. 12, núm. 1/3 (abril-diciembre): 5-50.

MARSHALL, A. (1976), *Inmigración, demanda de fuerza de trabajo y estructura ocupacional en el área metropolitana*, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

——— (1983), "Immigration in a Surplus-Worker Labor Market: The Case of New York", en: *Occasional Papers*, núm. 39, Center for Latin American and Caribbean Studies, New York University.

MARSHALL, J. N. *et al.* (1986), *Uneven Development in the Service Economy: Understanding the Location of Producer Services*, Informe del Producer Services Working Party, Institute of British Geographers and the ESRC, agosto.

MARTIN, Philip L. (1993), *Trade and Migration: NAFTA and Agriculture*, Washington, D.C., Institute for International Economics. (Octubre.)

MARTINOTTI, Guido (1993), *Metropoli: La nuova morfologia sociale della città*, Bolonia, Il Mulino.

MASSEY, Douglas S. *et al.* (1993), "Theories of International Migration: A Review and Appraisal", en: *Population and Development Review*, 19, 3: 431-466.

MAZLISH, Bruce y Ralph Buultjens (1993), *Conceptualizing Global history*, Boulder, Colo., Westview Press.

MCDOUGAL, Myres S. y W. Michael Reisman (1983), "International Law in Policy Oriented Perspective", en: *The Structure and Process of International Law: Essays in Legal Philosophy, Doctrine and Theory*, (R. St. J. Macdonald y Douglas M. Johnston, eds.).

MINNOW, Martha (1990), *Making all the Difference: Inclusion, Exclusion, and American Law*, Ithaca, Cornell University Press.

MITCHELL, Cristopher (1989), "International Migration, International Relations and Foreign Policy", en: *International Migration Review* (otoño).

MITCHELSON, Ronald L. y James O. Wheeler (1994), "The Flow of Information in a Global Economy: The Role of the American Urban System in 1990", en: *Annals of the Association of American Geographers 84*, 1: 87-107.

MITTELMAN, James (1996), *Globalization: Critical Reflections. International Politcal Economy Yearbook*, vol. 9, Boulder, Colo., Lynne Reinner.

MIYAJIMA, T. (1989), *The Logic of Receiving Foreign Workers: Amongst Dilemmas of Advanced Societies* (Gaikokujin Rodosha Mukaeire no Ronri: Senshin shakai no Jirenma no make de), Tokio, Akashi Shoten.

MORALES, Rebecca (1983), "Undocumented Workers in a Changing Automobile Industry: Case Studies in Wheels, Headers and Batteries", en: *Proceedings of the Conference on Contemporary Production: Capital Mobility and Labor Migration*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.

——— (1994), *Flexible Production: Restructuring of the International Automobil Industry*, Cambridge, Reino Unido, Polity Press.

MORITA, K. (1992), "Japan and the Problem of Foreign Workers", en: Research Institute for the Japanese Economy, Faculty of Economics, University of Tokyo-Hongo.

MOROKVASIC, Mirjana (1984), Número especial sobre mujeres inmigrantes en: *International Migration Review 18*, núm. 4.

MORRISON, P. (1967), "Duration of Residence and Prospective Migration: The Evaluation of Stochastic Model", en: *Demography, 4*:. 553-561.

MOSS, Mitchell (1991), "New Fibers of Urban Economic Development" en: *Portfolio: A Quarterly Review of Trade and Transportation 4, 1*: 11-18.

Multinational Monitor (1982), "Focus: Women and Multinationals", Washington D.C. (verano).

MÜNKER, Stefan y Alexander Roesler (1997), *Mythos Internet*, Francfort, Suhrkamp.

NANAMI, T. y Y. Kuwabara (1989), *Tomorrow's Neighbors: Foreign Workers* (Asu no Rinjin: Gaikokujin Rodosha), Tokio, Toyo Keizai Shimposha.

NASH, June y Helen Sefa (1986), *Women and Change in Latin America*.

NEDELSKY, Jennifer (1989), "Reconceiving autonomy", en: *Yale J.L. & Feminism 7*.

NEGRI, Toni (1995), "A quoi ser encore l'Etat", en: *Pouvoirs Pouvoir*, vol. 25-26 de *Futur Anterieur*, Paris, L'Harmattan: 135-152.

NELSON, J. (1974), "Soujourners vs. New Urbanities: Causes and Consequences of Temporary vs. Permanent Cityward Migration in Developing Countries", Center for International Affairs, Harvard University.

Nettime (1991), *Net Critique*. Compilado por Geert Lovin y Pit Schulz, Berlín, Edition ID-Archiv.

NEW YORK STATE DEPARTMENT OF LABOR (1979), *Occupational Employment Statistics: Finance, Insurance and Real Estate, New York State, May-June 1978*, Albania, New York State Department of Labor.

——— (1980), *Occupational Employment Statistics: Services, New York State*, abril-junio 1978, Albania, New York State Department of Labor.

——— (1982a), *Report to the Governor and the Legislature on the Garment Manufacturing Indutry and Industrial Homework*, Albania, New York State Department of Labor.

——— (1982b), Study of State-Federal Emplyment Standards for Industrial Homeworkers in New York City, Albania, New York State Department of Labor.

NORTH AMERICAN CONGRESS ON LATIN AMERICA (1977), "Electronics: The Global Industry", en: *Latin America and Empire Report, 11, 4*.

——— (1978), "Capital's Flight: The Apparel Industry Moves South", en: *Latin America and Empire Report 11, 3*.

NOYELLE, T. y A. B. Dutka (1988), *International Trade in Business Services: Accounting, Advertising, Law and Management Consulting*, Cambridge, Mass., Ballinger Publishing.

OIM (1991a), *Proyecto Regional de la Organización Centroamericana de Migración, Políticas e Instrumentos Migratorios para la Integración de América Central*, Costa Rica, PROCAM/OIM.

———(1991b), *Programa de Integración y Migraciones para el Cono Sur*, Buenos Aires, PRIMCOS/OIM.

——— (1991c), *Aspectos Jurídicos e Institucionales de las Migraciones: Perú, Colombia, Bolivia, Venezuela*, Ginebra, OIM.

——— (1991d), *Aspectos Jurídicos e Institucionales de las Migraciones: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá*, Ginebra, OIM.

ONG, Aihwa (1996), "Globalization and Women's Rights: The Asian Debate on Citizenship and Communitarianism", Trabajo presentado en la Conferencia sobre Feminismo y Globalización, Ind. Law School, 22 de marzo.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (1980), "International Subcontracting: A New Form of Investment", París, OECD, Development Center, 136.

——— (1981), *International Investment and Multinational Enterprises: Recent International Direct Investment Trends*, París, OECD.

ORLANSKY, D. y S. Dubrovsky (1978), "The Effects of Rural-Urban Migration on Women's Role and Status in Latin America", en: *Reports and Papers in the Social Sciences*, núm. 41, París, UNICEF.

PANITCH, Leo (1996), "Rethinking the Role of the State in an Era of Globalization", en: Mittelman (1996).

PARRA SANDOVAL, R. (1975), "La desnacionalización de la industria y los cambios en la estructura ocupacional colombiana 1920-1979", Bogotá, UIDE.

——— (1981), "The Impact of Industrialization on Women's Tradictional fields of Economic Activity in Developing Countries", Nueva York, UNIDO.

PATEMAN, Carole (1983), "Feminist Critiques of the Public/Private Dichotomy", en: *Public and Private in Social Life*, (Stanley I. Benn y Gerald F. Gaus, eds.), Londres, Croom Helm; Nueva York: St. Martin's Press.

PAUL, Joel R. (1994/95), "Free Trade, Regulatory Competition and the Autonomous Market Fallacy", en: *The Columbia Journal of European Law*, vol. 1 (otoño/invierno): 29-62.

PERALDI, Michel y Evelyne Perrin (1996), *Reseaux Productifs et Territories Urbains*, Toulouse, Presses Univesitaires du Mirail.

PESSAR, Patricia (1995), "On the Homefront and in the Workplace: Integrating Immigrant Women into Feminist Discourse", en: *Anthropological Quarterly 68*, núm. 1: 37-47.

PETERSON, V. Spike (1992), *Gendered States: Feminist (Re)visions of International Relations Theory*, Boulder, Colo., Lynne Rienner.

PETRITSCH, M. (1981), "The Impact of Industrialization on Women's Traditional Fields of Economic Activity in Developing Countries", Nueva York, UNIDO.

PETZ, Ursula Von y Klaus M. Schmals (1992), *Metropole, Weltstadt, Global City: Neue Formen der Urbanisierung*, vol. 60, Dortmund, Dortmunder Beitrage zur Raumplanung, Universität Dortmund.

PILLON, Thierry y Anne Querrien (1995), *La Ville-Monde Aujourd'hui: Entre Virtualité et Ancrage*, Edición especial de *Futur Anterieur*: 30-32.

PINEDA-OFRENEO, R. (1982), "Philippine Domestic Outwork: Subcontracting for Export Oriented Industries", en: *Journal of Contemporary Asia*, 12, 3: 281-293.

PLENDER, R. (1988), *International Migration Law*, Dordrecht, Holanda, Martinus Nijhoff.

PORT AUTHORITY OF NEW YORK AND NEW JERSEY (1982), *Regional Perspectives: The Regional Economy, 1981 Review, 1982 Outlook*, Nueva York, Planning and Development Department, Regional Research Section.

PORTES, Alejandro (1979), "Illegal Immigration and the International System: Lessons from Recent Legal Mexican Immigrants to the United States", en: *Social Problems 26* (abril).

——— (1995), *The Economic Sociology of Immigration*, Nueva York, The Russell Sage Foundation.

PRIETO, Yolanda (1992), "Cuban Women in New Jersey: Gender Relations and Change", en: *Seeking Common Ground*, (Donna Gabaccia, ed.), Westport, Conn., Greenwood Press: 185-201.

RAPP, L. (1995), "Toward French electronic highways. The new legal status of data transmissions in France", en: L. Rapp, *Telecommunications and Space Journal*, vol. 2 (edición anual): 231-246.

REAUME, Denise G. (1992), "The Social Construction of Women and the Possibility of Change: Unmodified Feminism Revisited", en: *Canadian Journal of Women and Law*, vol. 5, núm. 2: 463-483.

RECCHINI DE LATTES, Z y C. H. Wainerman (1979), "Data from Household Surveys for the Analysis of Female Labor in Latin America and the Caribbean: Appraisal of Deficiencies and Recommendations for Dealing with Them", Santiago, CEPAL.

REDING, Andrew A. (1995), *Democracy and Human Rights in Mexico*, Nueva York, World Policy Institute, World Policy Papers.

REIMERS, Dvid M. (1983), "An Unitended Reform: The 1965 Immigration Act and Third World Immigration to the U.S.", en: *Journal of Americn Ethnic History 3* (otoño): 9-28.

RODRIGUEZ, Nestor P. y J. R. Feagin (1986), "Urban Specialization in the World System", en: *Urban Affairs Quartery 22*: 187-220.

ROSEN, Fred y Deidre McFayden (1995), *Free Trade and Economic Restructuring in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press

ROSENAU, J. N. (1992), "Governance, Order and Change in World Politics", en: *Governance without Government: Order and Change in World Politics*, (Rosenau y E. O. Czempiel, eds.), Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press: 1-29.

ROTZER, Florian (1995), *Die Telepolis: Urbanität im digitalen Zeitalter*, Mannheim, Bollmann.

RUGGIE, John Gerard (1993), "Territorialityand Beyond: Problematizing Modernity in International Relations", en: *International Organization 47*, 1 (invierno): 139-174.

SAFA, H.I. (1981), "Runaway Shops and Female Employment: The Search for Cheap Labor", en: *Signs 7*, 2 (invierno): 418-433.

——— (1995), *The Myth of the Male Breadwinner: Women and Industrialization in the Caribbean*, Boulder, Colo., Westview Press.

SALACUSE, Jeswald (1991), *Making Global Deals: Negotiating in the International Marketplace*, Boston, Houghton Mifflin [trad. esp.: (1993), *Transacciones internacionales: los negocios en el mercado mundial*, Barcelona, Gedisa].

SALAFF, J. (1981), *Working Daughters of Hong Kong*, Nueva York, Cambridge University Press, ASA Rose Monograph Series.

SALOMON, Ilan (1996), "Telecommunications, cities and technological opportunism", en: *The Annals of Regional Science 30*: 75-90.

SANDERCOCK, L. y A. Forsyth (1992), "A Gender Agenda: New Directions for Planning Theory", en: *APA Journal 58*: 48-59.

SASSEN, Saskia (1981a), "Toward Conceptualization of Immigrant Labor", en: *Social Problems 29* (octubre).

——— (1981b), "Exporting Capital and Importing Labor", en: *Occasional Papers*, núm. 28, Center for Latin American and Caribbean Studies, New York University.

——— (1982), "Recomposition and Peripheralization at the Core", en: *Immigration and Changes in the New International Division of Labor*, San Francisco: Synthesis Publications: 88-100.

——— (1984a), "The New Labor Demand in Global Cities", en: *Cities in Transformation*, (M. P. Smith, ed.), Beverly Hills, Calif., Sage.

——— (1984b), "Foreign Investment: A Migratin Push Factor?" en: *Government and Policy 2*, (noviembre), edición especial sobre migración internacional, (Bennett y Muller, eds.), Londres, Pion: 399-416.

——— (1988), *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press [trad. esp.: (1993), *Movilidad, trabajo y capital: estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales].

——— (1991), *The Global City: New York, London and Tokyo*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

——— (1994), *Cities in a World Economy*, Thousan Oaks, Calif., Pine Forge/Sage Press.

——— (1994a), "The Informal Economy: Between New Developments and Old Regulations", en: *Yale Law Journal*, vol. 103, núm. 8 (junio): 2.289-2.304. (Reimpreso aquí como capítulo 7.)

——— (1995a), "Immigration ñand Local Labor Markets", en: *The Economic Sociology of Immigration*, en: Portes (1995).

———(1995b), "The State and the Global City: Notes Toward a Conception of Place-Centered Governance", en: *Competition and Change* 1:1 (reimpreso aquí como capítulo 9).

——— (1996a- 1999), *Losing Control? Sovereignty in an Age of globalization*, Nueva York, Columbia University Press [trad. esp.: (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Bellatera].

——— (1996b), "Analytic Borderlands: race and gender in the city", en: A. D. King, *Representing The City: Ethnicity, Capital and Culture in the 21st. Century*, Nueva York, New York University Press.

———— (en desarrollo), *Inmigration Policy in a Global Economy: From National Crisis to Multilateral Management*, Twentieth Century Fund.

SASSEN, Saskia y B. Orloff (1997), "Trends in Purchases of Services in Multiple Industries over the last Twenty Years", Department of Urban Planning, Columbia University, Nueva York.

SASSEN, Saskia y Bradley J. Orlow (1995), "The Growing Service Intensity in Economic Organization: Evidence from the INput-Output Tables", Department of Urban Planning, Columbia University, Nueva York.

SCHERER, J. (1995), "Regulatory Reform in Germany: Privatizing and Regulating Deutsche Bundespost Telekom", en: L. Rapp, *Telecommunications and Space Journal*, vol. 2, (edición anual): 207-230.

SCHMINK, M. (1982), "La Mujer en la economía en América Latina", en: *Working Papers*, núm. 11, México, The Population Council, Latin America and Caribbean Regional Office (junio).

SCHWARTZ, Alex (1992), "The Geography of Corporate Services: A Case Study of the New York Urban Region", en: *Urban Geography 13*, 1: 11-24.

SHAH, G. y P.C. Smith (1981), "Issues in the Labor Force Participation of Migrant Women in Five Asian Countries", en: *Working Papers*, núm. 19, East-West Population Institute, East-West Center (septiembre).

SHANK, G. (1994), "Japan Enters the 21st Century", número especial de *Social Justice*, vol. 21, núm. 2 (verano).

SHAPIRO, Martin (1993), "The Globalization of Law", en: *Indiana Journal of Global Legal Studies 37*.

SIECA (1991a), *III Reunión de la Organización Centroamericana de Migración*, Managua, Nicaragua, SIECA.

———— (1991b), *Antecedentes y Acuerdos de la Comisión Centroamericana de Migración*,Guatemala, OCAM.

SIKKINK, Kathryn (1993), "Human Rights, Principled Issue-Networks and Sovereignty in Latin America", en: *International Organization 47* (verano): 411-441.

SINCLAIR, Timothy J. (1994), "Passing Judgement: Credit Rating Processes as Regualtory Mechanisms of Governanace in the Emerging World Order", en: *Review of International Political Economy 1*, (verano): 133-158.

SINGELMANN, J. (1978), *From Agriculture to Services: The Transformatiobn of Industrial Employment*, Beverly Hills y Londres, Sage.

SINGER, P. (1974), "Migraciones internas: consideraciones teóricas sobre su estudio", en: *Las migraciones internas en America Latina*, fichas núm. 38, Nueva Visión.

SMITH, David A. y Michael Timberlake (1995), "Cities in Global Matrices: Toward MApping the World System's City System", en: Knox y Taylor (1995): 79-97.

SMITH, Joan y Immanuel Wallerstein (1992), *Creating and Transforming Households: The Constraints of the World Economy*, Cambridge y París, Cambridge University Press y Maison des Sciences de l'Homme.

SOCIAL JUSTICE (1993), "Global Crisis, Local Struggles", edición especial, vol. 20, núms. 3-4 (otoño-invierno).

SOLORZANO TORRES, R. (1983), "Female Mexican Immigrants in San Diego County", Center for U.S.-Mexican Studies, Universidad de California, San Diego, investigación en curso.

SOYSAL, Jasmin Nuhoglu (1994), *Limits of Citizenship*, Chicago, University of Chicago Press.

SPAIN, Daphne (1992), *Gendered Spaces*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.

SPELMAN, Elizabeth V. (1988), *Inessential Woman: Problems of Exclusion in Feminist Thought*, Boston, Beacon Press.

STANBACK, T. M. y T. J. Noyelle (1982), *Cities in transition: Changing Job Structures in Atlanta, Denver, Buffalo, Phoenix, Columbus (Ohio), Nashville, Charlotte*, Nueva Jersey, Allanheld, Osmun.

STANDING, G. (1975), "Aspiration Wages, Migration and Female Employment", en: ILO, World Employment Programme, Working Paper núm. 23 of the Population and Employment Project (noviembre).

STARK, Barbara (1993), "The Other Half of the International Bill of Rights as a Postmodern Feminist Text", en: *Reality*.

STEIN, Eduardo (1993), "Las dinámicas migratorias en el Istmo Centroamericano en la perspectiva de la integración y el imperativo de la sostenibilidad", en: *Revista de la OIM sobre Migraciones en América Latina*, vol. 11, núm. 2 (agosto): 5-51.

STEINER, Henry J. (1988), "Political participation as a Human Right", en: *Harvard Human Rights Yearbook*, vol. 1 (primavera): 77-134.

STIMSON, Robert J. (1993), "Processes of Globalisation and Economic Restructuring and the Emergence of a New Space Economy of Cities and Regions in Australia", Presentado en el Fourth International Workshop on Technological Change and Urban Form: Productive and Sustainable Cities, Berkeley, Californa, del 14 al 16 de abril de 1993.

STOEWSAND, Corinne (1996), "Women Building Cities", Disertación doctoral, Department of Urban Planning, Universidad de Columbia.

STORPER, Michael y Richard Walker (1989), *Teh Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Oxford, Reino Unido, Blackwell.

SUSSER, Ida (1982), *Norman Street*, Nueva York, Oxford University Press.

THRANHARDT, Dietrich (1992), *Europe: A New Immigration Continent*, Hamburgo, Lit Verlag.

TILLY, Charles (1975), The Formation of National States in Western Europe, Princeton, N.J., Princeton University Press.

TINKER, I. y M. Bramsen (1976a), *Women Patterns of Trade in World Industry: An Empirical Study on Revealed Comparison Advntage*. (ID/281) Viena, UNIDO.

——— (1976b), *Women and World Development*, Washington, D.C., Overseas Development Council.

TODD, Graham (1995), "Going Global' in the Semi-Periphery: World Cities as Political Projects. The Case of Toronto", en: *World Cities*. 191-214.

TORALES, Ponciano (1993), *Migración e integración en el Cono Sur. La Experiencia del Mercosur*, Buenos Aires, OIM.

TRACHTMAN, Joel (1993), "International Regulatory Competition, Externalization, and Justisdiction", en: *Harvard International Law Journal 47.*

TRUBEK, David M. *et al.* (1979), *World Industry Since 1960: Progress and Prospects,* (ID/229), Viena, UNIDO.

——— (1982), *Changing Patterns of Trade in World Industry: An Empirical Study on Revealed Comparative Advantage,* (ID/281) Viena, UNIDO.

UNIDO (1980), *Export Processing Zones in Developing Countries,* Nueva York, UNIDO.

——— (1993), "Global Restructuring and the Law: The Internationalization of Legal Fields and Creation of Transnational Arenas", Working Papers on the Politacal Economy of Legal Change Núm. 1 Madison, Wis.: Global Studies and Research Program, Universidad de Wisconsin.

UNITED NATIONS (1948), *Universal Declaration of Human Rights,* G.A. Res. 217 (111). U.N. Doc. A810.

——— (1996), *World Population Monitorin 1993. With a Special Report on Refugees,* Nueva York, UNI Department for Economic and Social Information and Policy Analysis, Population Division.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, PROGRAM ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1992), *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth,* Nueva York.

——— (1993), *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production,* Nueva York, United Nations.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS (1983), *Census of Population 1980. Characteristics of the Population. General and Social Characteristics. U.S. Summary,* Washington, D.C.

WALDINGER, Roger y Greta Gilbertson (1994), "Immigrant's Progress: Ethnic and Gender Differences Among U.S. Immigrants in the 1980s", en: *Sociological Perspectives* 7, 3: 431-444.

WALLERSTEIN, Immanuel (1974), *The Modern World System,* vol. 1, Nueva York, Academic Press [trad. esp.: *El moderno sistema mundial,* Madrid, Siglo XXI].

——— (1990), "Culture as the Ideological Battleground to the Modern Worl-System", en: *Gobla Culture: Nationalism, Globalization and Modernity,* (Mike Featherstone, ed.), Londres, Sage.

WARD, Kathryn B. (1990), "Estimates of Illegal Aliens from Mexico Counted in the 1980 U.S. Census", Washington, DC, Bureau of the Census, Population Division.

WEIL, Patrick (1991), *La France et ses étrangers,* París, Calmann-Levy.

WEINER, Myron (1995), *The Global Migration Crisis,* Nueva York, Harper Collins.

WHEELER, JamesO. (1986), "Corporate Spatial Links with Financial Institutions: The Role of the Metropolitan Hierarchy", en: *Annals of the Association of American Geographers 76,* 2: 262-274.

WILLIAMS, Joan (1996), "Restructuring Work and Family Entitlements Around Family Values", 19, en: *Harvard Law Journal Public Policy 753.*

WONG, A.K. (1980), *Economic Development and Women's Place: Women in Singapor. International Reports: Women and Society,* Londres, Change.

WORLD BANK STAFF (1975), "Internal Migration in Less Developed Countries", Washington, DC., International Bank for Reconstruction and Development, Bank Staff Working Paper núm. 215, preparado por L. Y. L. Yap. (septiembre).

YAMANAKA, K. (1991), *Asian and Latin American Workers in Japan: Should Japan Open the Unskilled Labor Market?*, Iowa, Department of Sociology, Grinell College.

YOUNG, Alma H. y Jyaphia Christos-Rodgers (1995), "Resisting Racially Gendered Space: The Woman of the St. Thomas Resident Council, New Orleans", en: *Margina Spaces*, (Michael Peter Smith, ed.), Comparative Urban and Community Research, vol. 5: 95-112.

YOUNG, O. R. (1989), *International Cooperation: Building Regimes for Natural Resources and the Environment*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.

YOUSSEF, N.H. (1974), "Women and Work in Developing Societies", Universidad de California, Berkeley, Institute of International Studies.

ZHOU, Min (1992), *Chinatown*, Filadelfia, Temple University Press.

ZOLBERG, Aristide R. (1990), "The Roots of U.S. Refugee Policy", en: *Immigration and U.S. Foreign Policy*, (R. Tucker, Charles B. Keely y L. Wrigley. Boulder, eds.), Colorado, Westview Press.

Índice temático

Acta de comunicaciones (1934), 211.
África, 70, 140.
Afroamericanos, 17, 21.
Aglomeración, 220, 229, 232, 234.
en la economía informal, 192, 193.
telecomunicaciones y, 20.
Agricultura, 140, 141.
exportación, 146.
Alemania, 40, 41, 68, 77, 207, 231, 238.
migraciones, 89-91.
Alemania del este, 68, 77, 92.
Alojamiento, 18.
Aman, Alford, Jr., 45.
América Central, 53, 68, 89.
centralidad y marginalidad, geografía de la, 17, 21, 202, 205-209.
centralización del manejo y control de las operaciones, 16.
América Latina, 51, 97, 140, 141.
agricultura en, 146.
inmigración hacia los Estados Unidos desde, 67, 68.
Análisis feminista de la economía global, 111-137.
soberanía en, 123-137.
lugares estratégicos de estudio en el, 115-118.
valorización y desvalorización procesos en, 118-129.
Arbitraje, 135, 136.
Argentina, 52, 208.
Arizona, 46.
Asia, 74, 78, 96, 97, 140.
inmigración hacia los Estados Unidos, 63-67, 69-73, 88, 102, 145, 147, 154-156.
presencia de Japón en, 91, 92, 103.
AT&T, 205, 208-210,
Australia, 208, 237.
Austria, 40, 90.

Bangladesh, 93.
emigración a Japón de, 88, 93-95, 98-101.
Banco internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (IBRD), 25.
Bancos, servicios bancarios, 191. Véase también *Centros financieros y servicios.*
Barings Bank, 217, 226.
Berners-Lee, Tim, 210.
Bienes y servicios a medida, 190, 191.
Bienes raíces, 164.
Brasil, 52, 95, 207.
British Telecom (BT), 205.
Bryant, Garth, 135.
Bureau of Labor Statistics (BLS), Estados Unidos, 168.
Business Week, *210, 211, 213, 214.*

California, 46, 69, 81, 154, 156.
Camboya, 68.
Canadá, 68.
Capacidades para generar ganancias, 122,123, 185.
desigualdad en, 161-167, 175, 176, 178, 184, 194, 196.
Capital, 15, 131.
circulación del, 50-53, 61, 121, 163.

hipermovilidad del, 121, 163, 219, 220.
derechos del, 24.
valorización del, 16, 19.
Caribe, 47, 49, 76.
agricultura en, 146.
inmigración hacia los Estados Unidos desde, 63-67, 69-73, 76, 88, 102, 145, 146.
Castells, Manuel, 182.
Castro, M.G., 156.
Centros financieros y servicios, 21, 22, 24, 27, 165, 167, 174, 175, 184, 195, 196, 202-206, 219, 221, 222, 238.
desregulación y transnacionalización en, 223-225.
redes electrónicas y, 202.
vínculos de, 239-241.
cern, 210.
Chaney, Elsa, 140.
Chicago, 70, 83, 238.
China, 68, 92, 208.
emigración hacia Japón desde, 97, 98, 101.
Ciberespacio, véase *Industria electrónica.*
Ciudadanía, 60, 132.
Ciudad(es), 15-17, 25, 161, 162, 175, 231, 238, 241, 242.
reclamos a, 31, 32.
centrales de las compañías, 234.
declinación de, 20.
carácter internacional de, 20.
como parte de la economía regional, 20.
los Estados Unidos, inmigrantes en, 69, 78, 79.
violencia en, 32.
Ciudades globales, véase *Ciudad(es), global.*
Ciudad(es), global, 18, 24, 25, 30, 111, 113, 137, 161, 205, 206, 227, 240, 241.
reclamos a, 31, 32.
desnacionalización en, 16.
desvalorización de los desaventajados en, 16.
diversidad en, 25.
como sitios de producción de la economía global, 17, 165, 203, 204, 232, 233.
economías regionales y, 10.
espacio transnacional como anclado en, 31.
valorización del capital corporativo en, 16.
Véase también *Globalización, economía global.*
Clase media, 176, 183-186, 188, 195, 196.
Cohen, S.M., 147.
Colombia, colombianos, 69, 94, 146, 156.
Comunicaciones, servicios de, véase *Industria electrónica, Telecomunicaciones.*
Comunidad, desplazamiento del mercado de trabajo, funciones para, 123-126, 172, 173.
Computadoras, 201, 209, 211, 233. Véase también *Industria electrónica.*
Convención de Refugiados (1952), 40.
Convención de La Haya (1930), 40.
Corea, véase *Corea del Sur.*
Corea del Sur, 68.
emigración hacia Japón desde, 87-89, 97-101.
emigración hacia los Estados Unidos desde, 67, 68, 71, 73, 76.
soberanía, 24, 25, 37, 39, 50, 62, 111-113, 118, 126-137.
Corporaciones, transnacional, 231, 232.

Declaración Andina sobre Migración Laboral (1977), 52.
Derechos, civiles/sociales/políticos, 58.
política inmigratoria y, 41-44, 56, 57, 59, 60.
Derechos, véase *Derechos humanos.*
Derechos humanos, 58, 131-134, 136.

política inmigratoria y, 37-40, 54-61, 131-133.
Derrumbes del mercado de capitales, 217, 225, 226.
Desempleo, 75, 76, 78, 146, 147.
Desigualdad, 18, 20, 174, 175.
en la generación de ganancias y capacidad de ingresos, 121-123, 126, 161-167, 175, 178, 184, 185, 194, 196, 197.
Véase también *Polarización.*
Desnacionalización, 16.
Desregulación, 25, 121, 134, 135, 161, 162, 208, 212, 215, 223-225, 234, 241.
Detroit, 79.
Deutsche Telekom, 210.
Dezalay, Yves, 133.
Dubrovsky, 140, 141.

Economía informal (precarización), 18, 161, 171-175, 177-197.
capitalismo avanzado y, 179, 183-190.
economías de aglomeración, 192.
condiciones para, 183-190.
criminalización de, 193, 194, 196.
desigualdades en la generación de ingresos y, 179, 187, 188.
uso doméstico de bienes y servicios producidos por, 182.
inmigrantes y, 66, 78, 177-179, 181-183, 190, 192.
en Japón, 102, 103.
selección de lugares en, 192.
medición de, 183.
en la ciudad de Nueva York, 190-195.
patrones de, 190-193.
en comunidades pobres, 190-193.
desigualdades en la generación de ganancias y, 122, 178, 196, 197.
regulación de, 177, 179-183, 194, 197.
y organización espacial de la economía, 121, 123, 196.
especificando, 180-183.
y oferta y demanda, 191, 192.
teorización sobre, 177, 178.
tipos de trabajos en, 193.
actualización de, 195.
mujeres en, 122, 142.
zonificación y 194.
Ecuador, 92.
Educación, 169-171.
Educación universitaria, 168, 169.
El Salvador, 47, 89.
Elshtain, Jean Bethke ,129.
Empleo, véase *Fuerza de trabajo.*
Empresas casuales. Véase *Economía informal.*
Espacio(s), 219, 220, 225, 226.
electrónico, véase *Industria electrónica.*
en la economía informal, 123, 124, 188-190, 196.
transnacional, ligado a ciudades, 25-28; véase también *Ciudad(es), global.*
Véase también *Lugar.*
Espacio electrónico, 18, 201, 218, 221-226.
comercializando el acceso a, 209, 210, 217.
redes financieras, 202.
firewalled intranets, 209, 212-214.
geografía de la centralidad en, 202, 206-208.
control gubernamental sobre, 216, 223, 224.
Internet, 30, 201, 203, 208-215, 217.
poder y, 201, 202, 215, 217.
segmentación en, 202, 203, 209-214.
topografía e infraestructura, 203-208, 215, 216.
Estado, 23, 219, 220, 241, 242.
y efectos de la globalización en el sistema interestatal, 221-223.
derechos humanos y, 131; véase también *Derechos humanos.*
política inmigratoria y, 37, 39-47, 50,

56, 57, 61, 62.
reubicación del poder en, 45.
capacidad regulatoria de, véase *Regulación.*
y derechos del capital, 24, 25, 221, 223, 224.
soberanía de, 24, 25, 37, 39, 50, 62, 111-113, 118, 126-137.
territorialidad y, 29, 111-113, 126, 135.
transformación de, 24, 25, 37, 38, 56, 57, 61, 136.
como unidad para el análisis, 240.
Estado-nación, véase *Estado.*
Estatismo, 57, 129.
Etnicidad, 29, 119.
Europa, 42, 58, 89-91, 133, 162, 165.
redes de comunicaciones en, 207, 209, 211, 212.
inmigrantes hacia los Estados Unidos de, 46, 64, 67-69, 78, 102.
Explotación de granjas, 140, 141.

Federal Express (FedEx), 212, 213.
Filipinas, filipinos, 68, 69, 72, 73, 76.
Japón y, 87-89, 93, 97-101.
Florida, 46, 69, 154.
Fondo Monetario Internacional (FMI), 25.
Fordham University, 156.
Francia, 92, 232, 238.
redes de comunicaciones en, 206-211.
inmigrantes en, 41, 42, 57, 58.
France Telecom, 210.
Francfort, 205.
Fuerza de trabajo, 16-19.
y empresas precarias, véase *Economía informal.*
universitarios, 168-171.
desaventajados, desvalorización, 16.
inversión extranjera, 74-78.
altos ingresos, 124, 125, 167.
inmigrantes en, 16-17, 21, 66, 67, 83, 84, 90, 93, 94, 100, 103-107, 118, 119, 173, 174, 178, 179, 182, 183, 192, 193; véase también *Mujeres trabajadoras, Inmigrante.*
política inmigratoria y, 50-53, 61.
y desigualdades en la generación de ganancias y en la capacidad para los ingresos, 122, 123, 161-168, 174, 175, 187, 188.
en la economía informal, véase *Economía informal.*
en Japón, 97, 98, 100.
bajo salario, 67, 78-84, 94, 95, 97, 103, 107, 119, 124, 139-158, 167, 171, 176, 186, 187.
en el sector manufacturero, véase *Sector manufacturero.*
tiempo parcial, 170.
polarización en, 79, 80, 121, 149-151, 161, 162, 167-175.
y reestructuración de mercados laborales, 171-175.
en el sector servicios, véase *Sector servicios.*
y reorganización social del proceso de trabajo, 81, 149.
tecnología y, 81, 149, 150.
transnacionalización de, 24, 231, 232.
desempleo y, 75, 76, 78, 146, 147.
sindicatos y, 82, 149, 152, 182, 184, 187.
procesos de valorización y desvalorización y, 16-21, 119-126.
jornales y salarios de, véase *Jornales y salarios.*
mujeres en, 15, 17, 104, 114, 118-122, 140, 141, 171; véase también *Mujeres trabajadoras, Inmigrante.*

Género, véase *Análisis feminista de la economía global.*
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 25, 40, 50.
General Electric, 205.

General European Network, 207.
Gentrificación, altos ingresos, 149-151, 186, 188.
Geografías
de la centralidad y de la marginalidad, 17, 21, 202, 205-209.
política, 17.
transnacional, 16, 17.
Geografías económicas, véase *Geografías.*
Gillette, 205.
Globalización económica, véase *Globalización, economía global.*
Globalización, economía global, 15-21, 205, 219-221, 241, 242.
análisis feminista de, véase *Análisis feminista de la economía global.*
geografía de la centralidad y la marginalidad en, 17, 21, 202, 205-209.
gobierno y responsabilidad en, 220, 221, 226, 242; véase también *Regulación.*
red de sitios estratégicos, 239-241.
análisis corrientes de, 112, 114, 227.
dualidad nacional/global en la representación de, 15, 25.
importancia del lugar en el análisis de, 15-18, 24, 25.
sistema interestatal y, 221-223.
lugar y producción en, 15-20, 67, 167, 203-205, 220, 221, 225-230, 241-243; véase también *Lugar; Producción.*
derechos del capital en, 24, 25, 221, 223, 225.
escala y complejidad de las transacciones en, 166, 167, 229.
formación en género en, 113-117.
intensidad del servicio en, 229-232.
soberanía en, 21-24, 37, 39, 50, 60, 111-113, 118, 126-137.
organización espacial en, véase *Espacio(s).*
territorialidad y, 26, 111-113, 126, 134.
valorización y desvalorización de los sectores económicos en, 15-18, 118-126, 163, 222, 223.
virtualización del espacio electrónico en, véase *Espacio electrónico.*
Véase también *Ciudad(es), global.*
Global One, 210.
Gobierno, 220, 221, 226, 242. Véase también *Regulación.*
Gran Bretaña, 77, 207, 238.
Grecia, 207.
Grupo Andino, 51, 52.

Haití, 69, 71, 72, 89.
Hogares de altos ingresos, 124, 125, 150-152, 167, 186-190, 195.
Holanda (países bajos), 60, 77, 92, 183.
Hondagneu-Sotelo, Pierrette, 125.
Hong Kong, 101.
Hogar, funciones para desplazamiento del mercado laboral, 124-126.
Houston, 70, 83.

Identidad, 27.
Illinois, 69, 154.
Industria de indumentaria, 81, 114, 142, 143, 152, 156, 157, 178, 191.
Industria de la construcción, 191.
Industria electrónica, 81, 114.
Inmigrantes, inmigración, 16, 17, 21, 26, 125, 126, 131.
distancia como desalentadora para, 148.
internacionalización económica y, 88-91.
estancamiento económico como causa de, 70, 71, 145.
en 1800, 88
Inmigración hacia los Estados Unidos, 63-86, 89, 106, 107.
desde Asia, 65-73, 89, 102, 146, 148.
desde el Caribe, 65-73, 76, 89, 102, 146, 148.
condiciones y vínculos que llevan a, 70, 73, 84, 89, 90, 102, 148.
inversión extranjera y, 71-73.
ilegal, estimaciones de 1980 (tabla), 155.

e incremento en los trabajos de bajo salario, 78-83, 102, 103.
industrialización y, 145-148.
Japón y, 77.
cambios en 1960, 65-73, 89, 90, 144, 145.
número admitido por sexo, 155.
origen regional de, 67-69, 89.
establecimiento regional de, 69, 78, 79.
aumento en, 65, 67.
y los Estados Unidos como tierra de oportunidad, 77, 147, 148.
Véase también *Política inmigratoria, Estados Unidos.*
Ingreso
población de altos ingresos, 124, 125, 150, 151, 167, 185-188, 195.
población de bajos ingresos, 184-196.
Véase también *Jornales y salarios.*
India, 68, 208.
Indochina, 47, 72, 84.
Indonesia, 68, 76, 92, 208.
Industrialización, mujeres trabajadoras y, 140-148.
Industrias, 18, 21, 24, 121, 149, 164.
degradación en, 81.
modernización en, 142, 143.
intensidad del servicio en, 205.
servicios especializados en, 121, 122, 163, 165, 175, 184, 195, 196, 203, 204, 229-234.
Industrias de la información, 18, 19, 24, 205, 219-221, 225, 227, 232.
análisis corrientes de, 227.
inmarsat, 209.
Inria, 210.
International Convenant on Economic, Social and Cultural Rights, 132.
Internet (Net), 30, 201, 202, 208, 210-215, 217.
Inversión extranjera, inmigración y, 66, 71-78, 140, 146, 147.
Japón y, 77, 87, 90-93, 102, 106.
femenino, 70, 71, 97, 100, 114, 124, 126, 154, véase también *Mujeres trabajadoras, Inmigrantes.*
inversión extranjera y, véase *Inversión extranjera, inmigración y,*
ilegal/indocumentado, 44, 51, 55, 59, 60, 64, 65, 83, 84, 87, 88, 91, 93-98, 100, 133, 152, 154, 182.
industrialización y, 139-148, 158.
economía informal y, 66, 78, 177-179, 181-183, 190, 192.
en Japón, véase *Japón, inmigrantes en.*
y vínculos entre países, 66, 71-73, 76-78, 84, 89, 90, 102, 147, 148.
y culturas localizadas en ciudades, 29.
oposición a, 63.
sobrepoblación como causa de, 70-73.
patrones de, 40, 65, 67, 88.
pobreza como causa de, 70-73, 87, 102.
argumentos dominantes sobre las causas de, 63, 64, 70-73, 84, 87, 145.
refugiados, 38, 41, 43, 47, 50, 53, 57-59, 61, 67, 133.
derechos de 38, 40-46, 54-61, 131-133.
en los Estados Unidos, véase *Inmigración hacia los Estados Unidos.*
en fuerza de trabajo, 15-17, 27, 31, 66, 69, 74-76, 93, 97, 100, 104, 107, 114, 124, 141, 148, 154, 156, 171, 186, 231, véase también *Mujeres trabajadoras, Inmigrantes.*
Irán, emigración hacia Japón desde, 88, 99-101.
Irlanda, 207.
isdn, 207, 212.
Italia, 68, 183.

Jamaica, 68, 89.
Japón, 89, 207, 208, 238.
inversión extranjera y, 77, 87, 90-93,

102, 106.
e inmigración hacia los Estados Unidos, 77.
industrialización en, 102.
presencia de, en Asia, 91, 92, 102.
Japón, inmigrantes en, 40, 42, 78, 87, 88, 91-107.
ilegal, 87, 88, 93-102, 105.
ilegal, aprehensiones de, 99-101.
ley de 1990 y, 51, 91-93, 97.
caducidad de visas, 98-100.
en la fuerza de trabajo, 97-100, 102-104.
J. P. Morgan, 205.
Jornales y salarios
declinación en, 21, 78, 79.
distribución del total de la fuerza de trabajo estadounidense en clases de ingresos (tabla), 150.
gentrificación y, 151.
población de altos ingresos, 124, 125, 150-152, 167, 186-190, 195.
en la economía informal, 192.
población de bajos ingresos, 186-196.
empleos de bajos salarios, 67, 78-84, 94, 95, 97, 103, 107, 119, 124, 139-158, 167, 171, 176, 186, 187.
polarización en, 79, 80, 121, 149-151, 161, 162, 167-174.
clases de servicios, 124.

kdd, 208.
Knop, Karen, 129.

Ley internacional, 112, 118, 128, 127-133, 137.
individuo como objeto, 134.
Véase también *Derechos humanos.*
Leyes de zonificación, 194.
Londres, 205, 207, 232, 237, 238, 240.
Los Ángeles, 70, 79, 81, 83, 151, 152, 156, 205, 206.
industria de la indumentaria, 152.
Lugar, 15, 16, 18, 27, 219-221, 225-227, 241-243.
importancia de, en análisis de la economía global, 17-19, 24, 25.
Véase también *Ciudad(es); Espacio(s).*
Luxemburgo, 238.

Madrid, 207.
Malasia, 68, 87, 208.
Japón y, 92, 95, 96, 99-101.
Manufactura de exportación, 140-142, 144-146, 148.
trabajadoras femeninas en, 74-76, 141-147, 157.
Máquinas de fax, 207.
Marginalidad, 21-24, 33.
Martinotti, Guido, 30, 31.
Melobourne, 238.
Mercado Común de América Central, 51.
Mercados de divisas, 221.
Mercosur, 51, 52.
México, 131, 206, 208, 226, 239.
NAFTA y, 40, 49-51, 54, 61.
migración estadounidense y, 53-56, 65, 68, 146, 155.
Miami, 70, 83, 237.
Microsoft, 209, 210.
Minorías, 17.
Morita, K., 93, 95-97, 100, 105.
Mujeres, 16.
inmigrantes, 68, 69, 97, 100, 114, 124-126, 154; véase también *Mujeres trabajadoras, Inmigrante.*
en la sociedad civil internacional, 138.
ley internacional y, 128, 129.
en la fuerza de trabajo, 104, 114, 118, 119, 122, 140, 141, 171; véase también *Análisis feminista de la economía global.*
Mujeres trabajadoras, Inmigrante, 74-76, 104, 105, 118, 119, 123, 124, 139-158.
condiciones que crean la demanda para, 148-158

empleos en la manufactura de exportación, 74-76, 141-147, 157, 158.
industrialización y, 140-148, 158.
en Japón, 104, 105.
Myanmar, 99.

Naciones Unidas, 41, 89, 132.
Net (Internet), 30, 201, 202, 208, 210-215, 217.
Netscape, 210.
Normatividad, nuevos sitios de, 130, 131.
North American Free Trade Agreement (NAFTA), 40, 49-51, 54, 61.
Nueva Jersey, 46, 69, 192.
Nueva York, ciudad de, 69, 70, 79, 232, 237, 238, 240.
servicios bancarios en, 188, 189.
industria de la construcción en, 191.
servicios de fibra óptica en, 206, 209.
industria de la indumentaria en, 152.
economías informales en 191-195.
costos laborales en, 190-192.
distribución ocupacional por origen nacional y sexo en Queens (tabla), 157.
servicios de taxi en, 189.
Nueva York, Estado de, 46, 69, 154, 157, 240.
Nueva Zelanda, 208.

Organización Mundial de Comercio, 25, 37, 136.
Orlansky, D. (1994), 140, 141.

Pacto Andino, 52.
Paquistán, Japón y, 87, 93, 94, 98-101.
Paraguay, 52.
París, 207, 232.
Perú, 94.
Población de bajos ingresos, 186-196.
Pobreza
centrada en el empleo, 161, 167, 175.
como factor en la inmigración, 70-73, 87, 102.
Poder, 118, 122, 126, 127.
espacio electrónico y, 201-203, 214-217.
Polarización, 176, 184, 185.
en el empleo, 79, 80, 103, 149, 150, 161, 162, 167-175.
Política exterior, inmigración y, 46-48.
Política inmigratoria, 37-62.
control fronterizo en, 46-50, 53.
Unión Europea y, 37, 38, 40, 44.
derechos humanos y, 37, 41, 54-61.
migración laboral y, 50-53, 61, 62, 85.
múltiples sectores comprometidos en, 49-53, 56, 57.
instituciones no gubernamentales y cuasi gubernamentales, 42, 44, 61, 62.
y régimen de circulación del capital, 49-53, 61, 62.
rol estatal en, 37, 39-47, 50, 56, 57, 61, 62.
transnacionalización de, 37-62.
consecuencias no buscadas, 46.
Política inmigratoria, Estados Unidos, 43-46.
sanciones del empleador en, 84.
política exterior y, 46-48.
programa de trabajadores visitantes en, 84.
límites en, 63, 64, 84.
intereses locales y, 44, 56, 57.
México y, 53-56.
NAFTA y, 40, 49-51, 53, 54, 61.
Ley de 1965, 46, 47, 64, 65, 77, 78, 102, 150.
Ley de 1986, 64-66, 84, 92.
Ley de 1990, 45, 88.
Ley de 1996, 45, 54, 60.
Practicable, 84.
Véase también *Inmigración hacia los Estados Unidos.*
Portes, Alejandro, 182.
Portugal, 207.
Privatización, 208, 215.

Producción, 16-19, 67, 165, 220, 221, 227-230, 242.
ciudades como sitios, 17, 165, 203-205, 232-235.
y demanda de servicios corporativos, 230-232.
exportación, inversión extranjera en, 74-78.
formación de un nuevo complejo de, 232-239.
internalización de, inmigración y, 86-91.
intensivo en trabajo vs. intensivo en capital, 142, 143.
Véase también *Sector manufacturero.*
Producto Bruto Nacional
emigración y, 71.
Protocolo de Ouro Preto, 52.

Refugiados, 38, 41, 43, 47, 50, 53, 57-59, 61, 67, 133.
Regímenes legales, transnacional, 130, 131, 134-137, 223, 224.
Véase también *Ley internacional.*
Regulación, 23-27, 219, 220, 222, 225-227, 241-243.
desregulación, 25, 121, 134, 135, 163, 208, 212, 223, 224, 234, 241.
de redes electrónicas, 217, 218.
fracturas *vs.* violaciones en, 179.
economía informal y, 177, 179, 183, 193, 196.
instituciones transnacionales en, 129, 130, 133-135, 223, 224.
Reino Unido (véase *Gran Bretaña*)
Gran Bretaña, 77, 89, 207, 226, 232, 238.
Irlanda, 207.
República Dominicana, 47, 69-72, 89, 94, 156.
Responsabilidad, 220, 221, 226, 242.
Véase también *Regulación.*
Roma, 207.
Rosenau, J. N., 134.

San Francisco, 70.
sap, 213.
Sassen-Koob, 158.
Sector de servicios, 67, 79-81, 103, 119, 121, 141, 154, 171, 175, 183, 184.
empleo de inmigrantes en (tabla), 153.
polarización en, 161, 162, 167-174.
pequeñas operaciones en, 151.
especializado, 121, 122, 163, 165, 175, 184, 195, 196, 203, 204, 229-233.
Sectores de crecimiento, 20.
Sectores de negocios y financieros. Véase *Centros financieros y de servicios.*
Sector manufacturero, 104, 121, 148, 149, 164, 165, 170, 171.
declinación y reorganización de, 67, 78-80, 103, 148, 149, 152, 156, 157, 184, 185.
Véase también *Manufactura de exportación.*
Sector multimedia, 208.
Seguro, 164.
Servicio doméstico, 142, 143.
Servicios integrales de redes digitales (ISDN), 207, 212.
Silicon Graphics, 214.
Simon Bolivar Agreement on Social and Labour Integración (1973), 52.
Sindicos, 82, 149, 152, 182, 184, 187.
Singapur, 68, 92, 141, 208.
Singapore TelecomSinger, P., 208.
Singer, P., 143.
Servicios de taxi, 188.
Servicios sociales, 156.
Servicios especializados, 121, 122, 163, 165, 175, 184, 195, 196, 203, 204, 229-233.
Sprint, 210.
Sri Lanka, 76, 99.
Standing, G., 142.
Stark, Barbara, 132.

Sweatshops, 143, 149, 151, 156, 181, 186, 188, 192.
Suecia, 60.
Suiza, 238.
Sydney, 237.

Taiwán, 68, 70, 73, 76, 98-101, 141.
emigración hacia Japón, desde, 98-101.
Tecnología, 81, 121, 163.
y dualización en industrias de servicios, 168-171.
Véase también *Industria electrónica.*
Telecomunicaciones, 19, 204, 205, 208, 216, 229, 232.
aglomeración y, 19, 204, 205.
Véase también *Industria electrónica.*
Teléfonos, 209, 211.
Territorio, territorialidad, 29, 111-113, 126, 135.
Texas, 46, 69, 154.
Tailandia, Japón y, 87, 92, 93, 97-101.
Time Warner, 209.
Tokio, 89, 98, 238, 240.
Toronto, 237.
Trabajo, véase *Fuerza de trabajo.*
Trabajo industrial doméstico, 105, 143, 149, 152.
Turquía, 207.

Unión Aduanera, 52.
Unión Europea (EU), 37, 38, 40, 43, 44,
telecomunicaciones y, 207.
Uruguay, 52.

Valorización y desvalorización, procesos de, 16-21, 118-126, 163, 222, 223.
Venezuela, 208.
Vietnam, 67, 68, 84.

Web (www), 209, 210, 212-214.
WorldPartners, 208.
World Wide Web (www), 210, 212, 213, 215.

Índice general

Prefacio 7
Prólogo 9
Introducción. ¿De quién es la ciudad? La globalización
y la constitución de nuevas demandas 15

Parte I
Personas en fuga

1. La transnacionalización de facto de la política inmigratoria 37
2. El "problema" estadounidense de la inmigración 63
3. Internacionalización económica: la nueva migración
en Japón y los Estados Unidos 87

Parte II
Mujeres bajo fuego

4. Hacia un análisis feminista de la economía global 111
5. Notas sobre la incorporación de mujeres
del Tercer Mundo a la mano de obra asalariada a través
de la inmigración y la producción *offshore* 139

Parte III
Mal servicio

6. Los regímenes de empleo de servicio y la nueva desigualdad 161
7. La economía informal: entre nuevos desarrollos y viejas regulaciones ... 177

Parte IV
Fuera del espacio

8. Espacio electrónico y poder 201
9. El Estado y la ciudad global: notas para una concepción de gobierno localmente concentrado 219

Bibliografía 245
Índice temático 265

Esta edición de *Los espectros de la globalización*,
de Saskia Sassen, se terminó de imprimir en el mes de mayo de 2007,
en los Talleres Gráficos Nuevo Offset, Viel 1444,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Saskia Sassen

LOS ESPECTROS DE LA GLOBALIZACIÓN

Los análisis de la globalización económica suelen apelar a una dualidad entre lo global y lo nacional según la cual el primero de los términos acrecienta su poder a expensas del segundo. La introducción de un tercer elemento –las ciudades– le permite a Saskia Sassen abordar los procesos globalizadores bajo la forma de complejos económicos situados en locaciones específicas. Emerge así un nuevo sistema de ciudades globales y una tipología de regiones económicas que se extienden más allá de Silicon Valley.

Una pregunta tan crucial como urgente –¿por qué un sistema transnacional sumamente difuso requiere una alta concentración de la gestión y las finanzas?– alienta la exploración de los vínculos entre las concentraciones de la pobreza y la riqueza. Lejos de las formas precedentes de capitalismo, la corporación global dispone ahora de mayores instrumentos para eludir las regulaciones de los Estados-nación. En este escenario, la acción transnacional aparece como el único medio efectivo de regulación.

Con el supuesto de que sólo aprendemos algo sobre el poder a través de su ausencia, Sassen examina la economía informal, los regímenes de servicios de empleo, las nuevas desigualdades, la precarización de la relación laboral y el problema del género derivado de la incorporación de las mujeres del Tercer Mundo al trabajo asalariado. *Los espectros de la globalización* descorre así el velo de interdicción con que las retóricas políticas ocultan los costados más oscuros de la globalización, y desnuda sin rodeos sus más agudas dimensiones políticas, económicas y culturales.

open access

ISBN 950-557-586-6

9 789505 575862

DISEÑO/CAFE